محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة

دراسة مقارنة

لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر

دكتور


رضا عبد السلام

دكتوراه فى الاقتصاد - المملكة المتحدة

مستشار إقتصادى لدى صندوق التنمية الصناعية السعودى

حائز على جائزة الدولة فى الاقتصاد

الناشر: المكتبة العصرية


مؤسسة الجوهري للتجليد الفني


مؤسسة الجوهري للتجليد الفني

محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة

"دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر"

دكتورا رضا عبد السلام
دكتوراه في الاقتصاد المملكة المتحدة
مستشار اقتصادي لدى صندوق التنمية الصناعية السعودي
حائز على جائزة الدولة في الاقتصاد

الناشر
المكتبة العصرية
٢٠٠٧

الناشر: المكتبة العصرية للنشر و التوزيع.
جمهورية مصر العربية- المنصورة- برج المعمورة المشاية السفلية بجوار فندق مارشال الجزيرة .
هاتف : ٠٠٢٠٥٠٢٢٤٢٠٠٦ الرقم البريدي :٣٥١١١
٠٠٢٠٥٠٢٢٢١٨٧٥
فاكس : ٠٠٢٠٥٠٢٢٥٥٠٥٥
بريد اليكتروني : m_bindary@yahoo.com

اسم الكتاب: محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في عصر العولمة
المؤلف: د/ رضا عبد السلام
الطبعة الاولي (٢٠٠٧)
رقم الإيداع بدار الكتب: ٢٠٠٧/٢٢٦٨٧
الترقيم الدولي I.S.B.N: 977-410-057-3

حقوق الطبع و النشر : جميع حقوق الطبع و النشر محفوظة للمؤلف ،ولا يجوز اقتباس جزء من هذا الكتاب ،أو تصويره ،أو إعادة طبعه ،أو اختزاله بأية وسيلة ،إلا بإذن مكتوب و مسجل رسميا من المؤلف

اعتادت إحدى المضيفات الجوية الشهيرات بواشنطون خلال الخمسينات على نصح الحديثات في العمل بقولها " للنجاح في تلك المهنـــة ، ينبغـــي أن تكـــوني جميلة، فإن لم تكوني جميلة ، فأنصحك بتعلم الحديث بالفرنســـية Either to be Pretty or I suggest to speak French: تلك هي نفس الحقيقة بالنسبة للدول المضيفة للاستثمار: " تكون جميلة " يعني أن تلك الدولة لديها من عوامل الجذب ما يلهب شهية المستثمرين ويدفعهم للقدوم دون تردد، كأن تكون الدولـــة لـــديها ثروات معدنية ، كالبترول بدول الخليج ، أو السوق الكبير كمـــا فـــي الصـــين والبرازيل ، هنا ينجذب المستثمرين دون حاجة إلى ترويج مكثف ، بل قد توجد الكثير من عوائق أمام الاستثمار بتلك الدول ولكن العوائد أكبر. ولكـــن إذا لـــم تكوني "جميلة" أي أن السوق ليس بالحجم الكبير ، أو لا تتوافر الموارد الطبيعية ، فإن الطريقة الوحيدة لجذب الاستثمار الخاص مـــن خـــلال " تعلـــم الحـــديث بالفرنسية " أي أن تجعل تلك الدولة من نفسها مصدرا جذب " بأن تتجمل " مـــن خلال سياسات ترويج مكثفة لجذب انتباه المستثمرين "

Guy Pfeffermann
Chief Economist, IFC, 1996.

المحتويات باختصار

المحتويات بالتفصيل

قائمة بالأشكال البيانية

قائمة بالجداول

أشكال توضيحية

ملخص

حاز الاستثمار الأجنبي المباشر Foreign direct investment (FDI) الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات Multinational corporations (MNCs) على اهتمام واعتراف عالمي وواسع النطاق. فأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر برزت بشكل واضح خلال الحقبة المتممة للقرن العشرين. وعلاقة السببية أو التأثير والتأثر بين كل من الشركات متعددة الجنسيات والتغيرات السياسية والاقتصادية الدولية خلقت ما نسميه الآن بالعولمة Globalization. أيضاً مدفوعة بطموحاتها وكذلك التزاماتها دولياً ومحلياً ، تتنافس كل من الدول النامية والمتقدمة على حد سواء منافسة شديدة علي جذب ذلك النوع من الاستثمار.

مصر، وكدولة تمر بمرحلة تحول Transition اقتصادي ، تقدر وبشكل كبير بل في حاجة ماسة للاستثمار بصفة عامة، والاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة، وقد وضح ذلك مؤخراً عند تبرير الحكومة لتحرير سعر صرف الجنيه المصري أمام الدولار بأنه سيشجع المستثمرين الأجانب على القدوم للاستثمار في مصر!!

ولكن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر عملية ليست سهلة It is not an easy task، خاصة إذا كانت هناك منافسة دولية وشاملة وضارية على جذبه. ولهذا، كان مطلوباً وقبل وضع أي افتراضات، التعرف على محددات Determinants جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تجارب الدول النامية الأخرى، خاصة تلك التي نجحت في جذبه خلال الحقبتين الماضيتين ، وبالتحديد دول شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، وكذلك تجربة مصر منذ ثورة يوليو ١٩٥٢ وإلى الآن.

ومع ذلك ، وقبل مناقشة محددات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الممارسات العملية ، ورغبة في تأصيل العمل العلمي ، كان مطلوباً تحليل النظريات التي وضعت لتفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر ، وذلك للحصول على فهم أعمق للخلفية النظرية للموضوع ، وكذلك لتحديد ما إذا كانت هناك صلة بين العمل النظري والعالم الحقيقي والواقعي للاستثمار الأجنبي المباشر.

أضف إلى ذلك أن الدراسة استهدفت من التحليل التأصيلي للنظريات المشاركة في النقاش الدائر حول مدى عملية practicability أو مصداقية Credibility النظريات القائمة خاصة النظرية الانتقائية لجون دنينج Dunning's eclectic theory المعمول بها في كافة دراسات الاستثمار المباشر تقريباً.

فبعد تحليل نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر في الباب الأول، وعرض للمحددات والتوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً خلال الحقبتين الماضيتين، وكذلك محددات وحجم هذا النوع من الاستثمار بمصر قبل وبعد حقبة من الإصلاح الاقتصادي ، تم وضع فروض الدراسة التي خضعت بعد ذلك للتحليل.

تم تصنيف الافتراضات إلى نوعين: افتراضات بشأن نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر (افتراضين) ، وافتراضات بشأن مناخ الاستثمار بمصر خلال وبعد الإصلاح الاقتصادي (٩افتراضات). ولاختبار هذين النوعين من الافتراضات، تم تصميم استبيان Questionnaire أجري بعد ذلك على عينة Sample من الشركات الأجنبية العاملة بمصر (من خلال مقابلات شخصية بصفة أساسية). بعد تحليل واختبار الفروض - باستخدام برنامج إحصائي وضع خصيصاً للعلوم الاجتماعية SPSS - تبين أن النتائج فيما يتعلق بنظريات

الاستثمار الأجنبي المباشر قد أكدت الافتراضين. أيضاً أكدت النتائج تحليل الافتراضات المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر مع قليل من الاستثناءات (البابين السابع والثامن).

ففيما يتعلق بنظرية الاستثمار الأجنبي المباشر FDI's theories ، تبين أن عوامل التمركز Locational factors بالدولة المضيفة Host country ليست على ذات المستوى من الأهمية بالنسبة لمختلف أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر ، حيث أن الأمر يتوقف على كل من قطاع النشاط وكذلك الاستراتيجية الاستثمارية للشركة. تلك النتائج لا تفرض نظرية جديدة ، ولكنها في المقابل، محاولة لإضافة قدر أكبر من الدقة والمصداقية للمبدأ الثالث لنظرية جون دنينج (عوامل التمركز بالدولة المضيفة) .

فوفقاً للأدب الاقتصادي المتعلق بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر، مثل هذا التمييز لم يتم وضعه من قبل، ولهذا السبب لم يكن هناك تفسير دقيق Accurate أو محكم لعوامل التمركز بالدولة المضيفة.

مثل تلك النتيجة التي توصلت إليها دراستنا ذات طبيعة عملية من جهتين: أولاً تلك التفرقة أو هذا التمييز مفيد لأنه أضفى عنصر الدقة لفهم العوامل الراجعة للدولة المضيفة التي عرض لها جون دنينج في نظريته، ومن ثم يمكن الآن اختبارها علمياً وإحصائياً . ثانياً مثل تلك التفرقة هامة بالنسبة للدولة المضيفة أو التي ترغب في استضافة الاستثمار، حيث يمكنها التعرف على ما ينبغي توفيره بعد الوضع في الاعتبار المتطلبات القطاعية وكذلك الاستراتيجية للاستثمار.

النتائج بشأن مناخ الاستثمار في مصر أكدت بشكل واضح الافتراضات التسع. عوامل مثل الإصلاح الاقتصادي والإداري والهيكلي ، وكذلك الاستقرار السياسي تبين أنها مشجعة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وإن كانت بحاجة

إلى جهود أكبر كما أوضحنا بالبابين السابع والثامن. ومع ذلك فإن عوامل مثـل العنصر البشري ، ووضع القطاع الخاص (ذلك العنصر الذي ركز علية تقريـر الاستثمار في العالم ٢٠٠١)، والمدخلات المحلية وكذلك الأنظمة الضـريبية Tax systemsوالإدارية وكذلك النظام التعليمي وعملية التـرويج للاسـتثمار Investment promotion وكذلك النظامين التشريعي والقضـائي ومسـتوى البحوث والتطوير Research & Development (R&D) ، كلهـا تبـين- بالرغم من التحسن – أنها أضعف من مثيلاتها بالدول التي نجحت فـي جـذب الاستثمار ، ومن ثم ، فإنها تعوق قدرة مصر على جذب مزيد من الاستثمار ، أو أنها ليست بالقوة الكافية لوضع مصر في مكان مرموق على خريطة الاسـتثمار العالمي. تلك العوامل المشار إليها بحاجة إلى إصلاح وتطوير عاجل وحاسم إذا ما رغبت مصر في أن تكون سوقاً أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر فـي المستقبل (الأبواب السابع والثامن).

بصفة عامة، تبين أن التوقعات Expectations بشأن مستقبل الاسـتثمار الأجنبي المباشر (على المدى المتوسط والقصير) كلهـا إيجابيـة Positive ، حيث أن غالبية العينة (أكثر من ٩٠%) تؤمن بأنه من المتوقع ارتفاع نصـيب مصر من الاستثمار (سواء كانت الزيادة كبيرة أو محدودة) . ومسـألة مـا إذا كانت الزيادة في نصيب مصر ستكون كبيرة أو محدودة تتوقف علـى عمليـات التطوير الاقتصادي والإداري والبشري وكذلك التوقعات السياسية والاقتصـادية بالمنطقة. فعلى سبيل المثال، ووفقاً للتقرير العالمي للاستثمار ٢٠٠٢ انخفـض نصيب مصر إلى أقل من ٥١٠ مليون دولار عام ٢٠٠١وهو أقل مـن نصـف حجم تدفقات عام ٢٠٠٠ومرجع ذلك تعثر عملية الإصلاح الاقتصـادي وحالـة الركود التي تجتاح الاقتصاد خلال السنوات الأربع الماضـية بالإضـافة إلـى الظروف الإقليمية غير المواتية.

ولهذا ، وضعت الدراسة في خاتمتها مجموعة من التوصيات هدفها تطوير البيئة الاستثمارية في مصر اعتماداً على ما توصلنا إليه من كل من نتائج الاستبيان وكذلك الدراسات المقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية.

الله نسأل أن تكون تلك الدراسة بكل ما تضمنته من تحليل للدراسات المقارنة وللتجربة المصرية قد تضمنت ما ينفع كل من الباحثين وصانعي القرار نحو صياغة استراتيجية ناجحة لجعل مصر بؤرة لتمركز الاستثمار الأجنبي المباشر في المستقبل القريب إن شاء الله.

د. رضا عبد السلام

قسم الاقتصاد والمالية العامة

كلية الحقوق – جامعة المنصورة

فبراير ٢٠٠٣

مقدمــة:

لقد نما الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل سريع منــذ بدايــة الثمانينـــات (تقارير الاستثمار في العالم ١٩٩٨، ١٩٩٩، ٢٠٠٢). حقاً ، لقد كـــان معــدل الزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر أعلى بكثير من التجارة العالمية منذ بداية الثمانينات وحتى أواخر التسعينات. وكنتيجــة للتطــورات الدوليــة والإقليميــة والمحلية الجديدة، فقد أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر، والذي تقوده الشــركات متعددة الجنسيات MNCs ، من أهم آليات دمج الاقتصاد العالمي (راجع البــاب الثاني)

فوفقاً لتقريري الاستثمار في العــالم ٢٠٠٠ ، ٢٠٠١ ، ســجل الاســتثمار الأجنبي المباشر رقماً قياسياً حيث بلغ ١.٣ تريليون دولار عام ٢٠٠٠ (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠٠). ولكن وفقاً لتقرير الاستثمار في العالم الصادر فــي نوفمبر ٢٠٠١، تبين أن حجم الاستثمار المباشر عالمياً قد انخفض عــن العــام السابق بنسبة ٤٠% حيث بلغ هذا العــام ٧٦٠ بليــون دولار. ومرجــع هــذا الانخفاض ســببين . أولاً انخفــاض عمليــات الــدمج والتملــك Mergers & Acquisition (M&A) إلى ٤٠٠ بليون دولار بعد أن كانت أكثر من تريليون دولار عام ٢٠٠٠. ثانياً حالة الكساد الشامل التي سادت الاقتصاد العالمي خلال عام ٢٠٠١. ومع ذلك فإن مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر خلال عام ٢٠٠١ لا يزال أعلى من معدلات ١٩٩٨ التي بلغت ٦٩٣ (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١).

وتطور حجم هذا النوع من الاستثمار يرجع إلى ما يتضمنه في طياتــه مــن العديد من المزايا. فالقيام بمثل هذا النوع من الاستثمار يمكن الشركات المستثمرة من تعظيم منافعها من أصولها الماليــة والتقنيــة Technical and financial assets وبشكل أكثر فعالية. في الوقــت نفســه ، فــإن الــدول المســتقبلة

Recipients countriesالمثل هذا النوع من الاستثمار لا تحصل فقط على رأس مال ، ولكن أيضاً مزايا تكنولوجيةِ وإدارية ومهارية لم يكن بالإمكان التوصل إليها من أي مصدر آخر. كما قد تتمثل استفادة الدول المضيفة في تمكنها من الاتصال بشبكات الإنتاج والتوزيع العالمية والتي طورتها من قبل الشركات الاستثمارية ذاتها.

فكل من الدول النامية Developing countries ، وكذلك تلك التي تمر بمرحلة تحول اقتصادي لها مصلحة قوية في جذب رأس المال الأجنبي. فالادخار الداخلي غالباً ما يكون غير كاف بتلك البلدان لتمويل احتياجاتها الاستثمارية، وتلك بالتحديد هي مشكلة مصر الحالية. مثل ذلك العجز في رأس المال يؤثر على كل من الاستثمار العام والخاص. ولهذا، فكل دول العالم، ليس العالم النامي فحسب ، وإنما أيضاً الدول المتقدمة Developed countries ، تعتبر أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو المحفز Catalyst والمحرك للتنمية الاقتصادية. وقد كان محور تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠٢ هو الشركات دولية النشاط ورفع القدرات التصديرية للدول المضيفة مركزاً على تجارب دول كثيرة مثل الصين وأيرلندا وكوستاريكا والمكسيك ونصيب الشركات الدولية من إجمالي صادراتها (راجع الباب الثاني).

هناك العديد من العوامل التي من شأنها تحديد مؤشرات وتمركز الاستثمار الأجنبي المباشر. فوفقاً لتقرير الاستثمار في العالم (١٩٩٨)، " أنه من المتفق علية بشكل كبير أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث كظاهرة إذا ما توافرت ثلاثة من المحددات بشكل متزامن (كما عرض لها جون دنينج ١٩٩٣) ، ١. توافر ميزات الملكية بالشركة متعددة الجنسيات والتي تمكنها من المنافسة. ٢. وجود ميزات للتمركز بالدولة المضيفة كأن تكون ذات سوق كبير أو أن لديها

ثروات معدنية. ٣. ميزات التدويل Internalization أو القدرة علـــى تـــدويل الإنتاج داخل حدود الشركة (أي جعل السوق العالمي داخل سيطرة الشركة).

في حين أن المحددين الأول والثالث هما محددين شديدي الارتباط بالشركة الدولية ، فإن المحدد الثاني وهو المتعلق بعوامل التمركز ، فذلك تتحكم فيه الدول المضيفة وله تأثير حاسم على نصيب الدولة المضيفة من الاســتثمار الأجنبـــي المباشر، وقد برزت أهميته خلال الحقبة الأخيرة (الباب الثاني).

فإذا ما توافر المحدد الأول فقط (ميزات الملكية Ownership specific advantages) فإن الشركة الدولية ستعتمد في نشاطها على التصدير أو مـــنح تراخيص أو بيع البراءات لخدمة السوق الأجنبي. أما إذا ما أضفنا المحدد الثاني (عوامل التمركز بالدولة المضيفة) للمحدد الأول ، فــإن الاســتثمار الأجنبـــي المباشر سيكون هو الأسلوب المفضل لخدمة السوق الأجنبي، ولكن فقط عنـــدما تتوافر عوامل تمركز جذابة بالدول المضيفة.

ومن هذا المنطلق ، فإن الدراسة تحلل الفكر القائم بشأن العوامل التي تؤثر على تحركات الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن مع تركيز أكبر علـــى ميـــزات التمركز بالدول المضيفة للاستثمار ، *والنامية منها على وجه الخصوص*. ولفهم عوامل التمركز بالدولة المضيفة، فإن الدراسة تتولى تحليل الدراسات المتعلقـــة بنظريات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشـــر ، وكـــذلك التطبيـــق فـــي دول ومناطق عديدة ، خاصة في شرق آسيا وأمريكا اللاتينية.

ومن ثم، فقد تم تحليل نظريات الاستثمار منذ النظرية النيوكلاسيكية (سعر العائد) وحتى نظرية جون ديننج والمعمول بها في كافة دراســـات الاســـتثمار المباشر ، وذلك لفهم وللوقوف علي وزن وأهميـــة العوامـــل الراجعـــة للـــدول المضيفة كما تناولتها نظريات الاستثمار المباشر .

تقوم الدراسة أيضاً بتحليل ومناقشة آثار التغيرات الاقتصادية الدولية علي وضع نظريات الاستثمار وبالتحديد علي أهمية العوامل الراجعة للدولة المضيفة ، طالما كانت هذه الدراسة تمثل دراسة تطبيقية علي دولة مضيفة وهي مصر.

وبتحليل الدراسات المقارنة Comparative studies المتعلقة بمحددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وخصوصاً في آسيا وأمريكا اللاتينية ، فإن الدراسة تحاول تحديد وحصر العوامل التي تؤثر علي تمركز الاستثمار المباشر. تحاول الدراسة أيضا المساهمة في النقاش المتعلقة بنظرية الاستثمار الأجنبي المباشر . لهذا فإن الدراسة تهدف إلى تحديد ما إذا كانت أهمية عوامل الاستثمار تختلف لاعتبارات مثل الاستراتيجية الاستثمارية للشركة (مشروع مشترك أم شركة مملوكة ملكية أجنبية كاملة) أو قطاع الاستثمار (بترول ، تصنيع، أو خدمات ....)؟

علي الرغم من ذلك ، وكما تم إيضاحه بالملخص ، فإن جذب الاستثمار المباشر ليس بالأمر الهين ، فإنه لجذب الاستثمار المباشر يجب أن تكون هناك بيئة استثمار جاذبة an attractive investment environment في الدول الساعية لجذبه . تم اختيار مصر كحالة تطبيقية لمحددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بالدولة المضيفة ، وكما أوضحنا في كل من الباب التمهيدي ، والأبواب الأربعة الأول، حاولنا الإجابة علي عدد من التساؤلات: لماذا تم اختيار الاستثمار الأجنبي المباشر كموضوع للدراسة ؟ ولماذا اعتبر غاية في الأهمية بالنسبة لمصر في تلك المرحلة بالذات من عملية التنمية .

فمنذ عام ١٩٩١ أحرزت مصر تقدماً ملحوظاً خاصة في مجال الإصلاح الاقتصادي (البنك الدولي ، وصندوق النقد الدولي ٩٦،٩٨) . في الوقت نفسه فقد أعطت الحكومة المصرية أولوية في استراتيجياتها التنموية للاستثمار الأجنبي المباشر كما تم إيضاحه في الباب الرابع. وعلي هذا فإن الدراسة تناقش وتحلل

مناخ الاستثمار في مصر ، خاصة منذ بدء عملية الإصلاح الاقتصادي في عام ١٩٩١ وحتى ما بعد تحرير سعر صرف الجنيه أمام الدولار.

وحيث أن تمركز الاستثمار المباشر يتأثر ليس فقط بالعوامل الاقتصادية ، ولكن أيضاً بالعوامل السياسية والجغرافية والاجتماعية ، فإن الدراسة تتعرض للعوامل غير الاقتصادية مثل ظروف وضع رأس المال البشري والوضع الإقليمي والاتحادات الاقتصادية الإقليمية، والتي يمكنها أن تؤثر علي قرارات المستثمرين الأجانب بالاستثمار في مصر .

فالدراسة تحاول أن تحدد ما إذا كان الإصلاح الذي تم إنجازه خلال الحقبة الماضية كافياً لجعل مصر سوقاً أكثر جاذبية للاستثمار المباشر ، لهذا فالدراسة تضع بعض الافتراضات المتعلقة بمناخ الاستثمار بمصر موضع الاختبار . بعض من هذه الافتراضات تتعلق بالبيئة الاقتصادية والبعض الأخر يتعلق بالمناخ السياسي والأمني ، بينما يتعلق البعض الأخر بعنصر رأس المال البشري في مصر ، وأخر هذه العوامل يتعلق بالموقع الجغرافي واستراتيجية الترويج للاستثمار في مصر.

ولاختبار افتراضات هذا البحث ، تم إجراء استبيان على عينة من الشركات الأجنبية العاملة في مصر بما في ذلك عدد من المؤسسات الدولية مثل منظمة جيترو اليابانية وغرفة التجارة الألمانية بالقاهرة. فالاستبيان يهدف إلي اختبار الفروض المتعلقة بكل من نظريات الاستثمار المباشر ومناخ الاستثمار في مصر.

كل من الأدوات الكمية والكيفية تم استخدامها (راجع الباب الخامس والسابع) مثل معامل الانحدار وعلاقات الارتباط وكاي سكوير واختبارات التكرار ، كل ذلك باستخدام برنامج SPSS (البرنامج الإحصائي للعلوم الاجتماعية) . الطرق الكيفية من خلال عملية ربط وتفسير وتبرير النتائج التي تم

التوصل إليها من خلال الدراسات المقارنة والتطبيقية الأخرى للتعرف على مدى مصداقية تلك النتائج الإحصائية.

وبالتبعية، فقد قدمت الدراسة في ثمانية أبواب بالإضافة للباب التمهيدي. ففي الباب التمهيدي تم شرح وإيضاح العوامل التي دعت لاختيار الموضـــوع. كمـــا يصف أسباب اعتبار هذا الموضوع هاماً. فالباب التمهيدي باختصار يشرح لماذا يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر هاماً، وخاصة بالنسبة للدول الناميـــة. أهـــداف البحث والجديد فيه تم أيضاً تقديمها بالباب التمهيدي .

نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر تم عرضها وتحليلها في الباب الأول . المتغيرات الاقتصادية والسياسية الدولية، وتوجهات الاستثمار المباشر ومحدداته تم تحليلها واستخلاصها في الباب الثاني . أما الباب الثالث فقد تضـــمن تحلـــيلاً لعوامل جذب الاستثمار المباشر إلي دول شرق وجنوب شرق آســـيا وأمريكـــا اللاتينية. تضمن الباب الرابع عرضاً وتحليلاً لمناخ الاستثمار في مصر وكـــذلك نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر. طريقـــة البحـــث وتصـــميم الاســـتبيان والدراسة الميدانية وإطار العينة تم تقديمها في الباب الخـــامس . تـــم العـــرض لنموذج الدراسة وافتراضاتها في الباب السادس. أما تحليـــل الفـــروض ونتـــائج التحليل فقد تم تقديمها بالباب السابع. أخيراً وفي الباب الثامن ، عرضنا للخاتمة والتوصيات والمقترحات البحثية.

باب تمهيدي

مبررات اختيار الاستثمار الأجنبي المباشر كمادة للبحث ومصر كدراسة تطبيقية

يتضمن هذا الباب استعراضاً لمجموعة من النقاط: أولاً ما مدى أهمية The importance of FDI الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة في عصر العولمة، ثم لمدي أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة لمصر، وأهداف البحث والجديد Originality الذي يناقشه أو يضيفه البحث إلى المكتبة العلمية أو الأدب الاقتصادي.

أولاً: أهمية موضوع الدراسة :

هناك مجموعة من العوامل ساهمت في إبراز أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الحقبة الماضية بالتحديد من بينها:

١. وضع الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالمصادر الرسمية الأخرى مثل القروض والمساعدات، حيث لوحظ انخفاض حجم المساعدات الدولية والقروض التي كانت المصدر الأساسي للتمويل خلال الحقب الماضية منذ الحرب العالمية الثانية. خلال التسعينات ضعف دور المصادر الرسمية ، وفي المقابل نما حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل فلكي كما عرضنا في المقدمة (الباب الثاني).

٢. الاستثمار المباشر والأنواع الأخرى لرأس المال الأجنبي . إذا ما ركزنا على كل من الاستثمار الأجنبي المباشر ومقارنته بالاستثمار الأجنبي غير المباشر Indirect foreign investment (الاستثمار في سوق رأس المال والبورصات) ، يلاحظ أن الاستثمار المباشر يمثل مصدراً أكثر أماناً وفائدة

للدولة المضيفة مقارنة بالنوع الأخر من الاستثمار كما أوضحنا لاحقاً بتلك الدراسة.

٣. الاستثمار الأجنبي المباشر والعولمة . كما عرضنا في الباب الثاني، تبين أن هناك علاقة ارتباط سببية بين كل من الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات وظاهرة العولمة حيث غذى كل منهما الآخر.

فخلال الحقبتين الماضيتين ، بالتحديد خلال العشر سنوات الماضية، بدا في الأفق وعلي مستوي الاقتصاد الدولي – ظاهرتين وضحا بجلاء وهما : ١. التوسع في عولمة الإنتاج ، ٢. تعاظم أهمية دور الشركات متعددة الجنسيات كآلية لكل من التنمية الاقتصادية وعملية الاتجاه نحو العولمة .

تلك التغيرات الاقتصادية الدولية أتت كنتيجة للعديد من العوامل مثل انهيار الاتحاد السوفيتي، ثورة تكنولوجيا الاتصالات والتي يسرت الأمر علي الشركات متعددة الجنسيات سبل الحصول علي المعلومات عن أسواقها المستقبلية، وقوة سطوة الشركات متعددة الجنسيات من خلال رغبتها الجامحة نحو زيادة الأرباح من خلال عمليتي الاندماج والشراء الكامل (M&A) في كافة المجالات من الخدمات وحتى الصناعة ، وذلك للوصول إلي احتكار شبه كامل للسوق سواء على المستوى المحلي أو الدولي.

ولكن التغيرات التي طرأت على قواعد وسياسات التجارة الدولية تمثل واحداً من أهم العوامل التي أعطت الاستثمار المباشر تلك الأهمية . فإنشاء منظمة التجارة العالمية WTO في ١٩٩٤ فتح عهداً جديداً للاستثمار المباشر وخاصة في الدول النامية.

في الوقت نفسه ، فقد نشأت منافسة شرسة بين الدول – المتقدمة منها والمتخلفة – بغرض جذب الاستثمار المباشر أملاً في اللحاق بركب التكنولوجيا. فلقد يسرت السياسات التحريرية في كافة أرجاء المعمورة ، السبيل نحو توسع

الإنتاج الدولي International production . ففي خـلال الفتـرة ١٩٩١ – ١٩٩٦، ٩٥% من بين ٥٩٩ تعديل في تشريعات الاستثمار المباشر كانت فـي اتجاه التحرر والانفتاح.

ومثال مصر ليس عنا ببعيد، فمنذ تطبيق سياسة الخصخصة بغـرض الإصلاح الاقتصادي في عام ١٩٩١ ، بذلت مصر جهوداً ضخمة بغرض تغيير وتطوير الأنظمة التشريعية ، كل هذه التغيرات كانت بهـدف تشـجيع القطـاع الخاص المحلي والدولي . وقانون الاستثمار رقم ٨ / مـايو / ١٩٩٧ لـيس إلا مثالاً لتلك التوجهات التحررية (الباب الرابع) .

فقد لوحظ في مصر ، أن كل من الادخار والاستثمار المحلي في تناقص منذ منتصف الثمانينات، بل أقل من نصف مستوي كل من الادخار والاسـتثمار في جزيرة آسيوية مثل سنغافورة ، والتي وصل حجم الادخار والاستثمار فيهـا لأكثر من ٤٥% من الناتج القومي الإجمالي، في الوقت الـذي لا يتعـدى فيـه كلاهما الـ ١٦ % في مصر خلال العشر سنوات الماضية.

في الوقت نفسه ، بدأت الحكومة المصرية مشروعات ضخمة في كـل مـن سيناء والوادي الجديد (توشكا) . ولكن التجارب المقارنة تشير إلي أن مشروعات تعمير الصحراء تتطلب استثمارات ضخمة والتي تعتمد بالدرجة الأولـي علـي رأس المال والتكنولوجيا والتي غالباً ما يتولى تمويلها الشركات متعددة الجنسيات والمشروعات المشتركة.

ولهذا، إذا كان تمويل الاستثمار ممكناً من مصادر خارجية ، من خـلال قنوات عديدة بما فيها الاستثمار الأجنبي المباشر، لهذا فإن بإمكـان الدولـة أن تستثمر أكثر مما تدخر. ونتيجة لأهمية الاستثمار الأجنبـي المباشـر بالنسـبة لمصر، وكذلك علي أثر النظرة المتفائلة نحو توسعه وتزايـده خـلال الحقـب القادمة، فإن الدراسة تهدف إلي تحديد السبل التي من خلالها يمكـن لمصـر أن

تعظم من نصيبها من الاستثمار المباشر وذلك مــن خــلال الدراســة النظريــة والعملية لمناخ الاستثمار في مصر منذ بدء عملية الإصلاح الاقتصادي ١٩٩٠ .

ثانياً: مدى أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة لمصر :

التساؤل المثار هنا هو عن مدى أهمية الاستثمار الأجنبي المباشــر بالنسـبة لمصر؟؟ يمنكن إبراز أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة لمصر من خلال إبراز النقاط التالية:

- المستوي المتدني لكل من الادخار والاستثمار في مصر (حول ١٦% مــن الناتج القومي الإجمالي) .
- مشروعات مصر الكبرى مثل سيناء وتوشكي .
- ضعف المقدرة التنافسية للمنتج والسلع المصرية (داخلياً وخارجياً) .

فأهمية الاستثمار المباشر تبدو من خلال آثاره علي الدولة المضيفة لــه. فالاستثمار المباشر يوفر العديد من المزايا التي لا يمكن للمصادر المالية الدولية الأخرى توفيرها مثل :-

١. أنه وسيلة أكثر أماناً للتمويل إذا ما قورنت بالقروض الثابتة.
٢. كما أنه يمثل أسهل وسيلة وطريقة أكثر فعالية في الحصول علي التكنولوجيا المتقدمة.
٣. بالإضافة إلي تشجيعه علي خلق فرص وظيفية ورفع مهارات العمال وفــتح أسواق جديدة للتصدير .
٤. قد يساهم في مساعدة الشركات المحلية علــى تطــوير قــدراتها الإنتاجيــة والدخول في سوق المنافسة الدولية إذا ما تهيأت الظروف لتحقيق ذلك كمــا عرضنا لاحقاً في البابين السابع والثامن.

ففي ظل الوضع المتحرر للاقتصاد الدولي ، فإن الخوف من وجود الشركات الأجنبية قد تلاشي بعد أن دخلت دول المعسكر الشرقي Eastern Camp's Countries مضمار المنافسة على اجتذابه. فعلي سبيل المثال الصين (معقل من معاقل الشيوعية ، تستضيف أكثر من نصف إجمالي الاستثمار المباشر التي تتلقاه الدول النامية ، ورابع دولة في العالم بعد الولايات المتحدة وألمانيا والمملكة المتحدة من حيث حجم الاستثمارات الداخلة إليها (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١)، كما تبين (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠٢) أن نصيب الشركات الدولية من الصادرات الصناعية للصين يزيد على نسبة الـ ٥٠% من إجمالي صادرات هذا البلد!

فنظراً لإدراك الدول للآثار الإيجابية للاستثمار المباشر ، فإن هناك منافسة دولية قوية لجذبه . فهناك العديد من الآثار الإيجابية التي يمكن أن تنتج عن استضافة الاستثمار المباشر بعضها داخلي والبعض الأخر خارجي:

<u>أولاً: علي الصعيد الداخلي</u> **<u>On the internal side</u>**

كل من الاستثمار المباشر والتجارة الدولية في السلع والخدمات تساعد علي النمو الاقتصادي وخلق الوظائف ورفع مستويات المعيشة والجودة ومن ثم القدرات التنافسية . ففي تقريره المتعلق باقتصاديات دول الآسيان The ASIAN Countries ، توصل البنك الدولي ١٩٩٦ إلي أن العوامل الرئيسية وراء التقدم في تلك الدول تتمثل في تشجيع الاستثمار والادخار المحلي ، والاستثمار الأجنبي المباشر وكل ذلك في النهاية أدي إلي سرعة تراكم رأس المال .

هناك العديد من المبررات للاعتقاد بأن الشركات متعددة الجنسيات تمثل قاطرة هامة للنقل المباشر وغير المباشر للتكنولوجيا Direct and Indirect technology transfer وهذا يمكن تعريفه بمفهوم واسع ليشمل ليس فقط نقل المعرفة العلمية ، ولكن أيضا نقل المهارات التنظيمية والإدارية والتسويقية إذا ما

أحسنت الدولة المضيفة إدارة النشاط الاقتصادي ككل بما فيه نشاط الشركات الأجنبية.

ومن الممكن أن يكون هناك فوائد ثانوية ، ولكنها لا تقل أهمية ، وتتمثل في انتقال التكنولوجيا للشركات المحلية Spill-over effects on local companies. هذا الانتقال يمكن أن يتم عن قصد أو عن غير قصد وذلك عندما ترخص الشركات الأجنبية للشركة المحلية باستخدام التكنولوجيا الخاصة بها . وقد تحدث بطريق غير مباشر وغير مقصود من خلال التعاملات المشتركة لكل من الشركات الأجنبية والمحلية من خلال المشروعات المشتركة وغيرها...، وهذا أمر ركز عليه تقرير الاستثمار في العالم الأخير (٢٠٠١) وكما عرضنا بالتفصيل في البابين السابع والثامن.

يمكن أيضاً للاستثمار الأجنبي المباشر أن يحدث آثار تطويرية غير مباشرة أخرى. فعلي سبيل المثال قد تجبر الشركات المتنافسة المحلية علي تطوير قدراتها التكنولوجية بسبب الضغط المفروض عليها من قبل الشركات الأجنبية المنافسة لها .

وبما أن الدول النامية بحاجة إلي الاندماج في منظومة الإنتاج العالمي ، سيظل الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل عنصراً حاسماً من خلالها تستطيع تغطية فجوة الاستثمار وضمان الحصول علي عنصري المال والتكنولوجيا وتوفير جانب من فرص العمل سواء داخل الشركات الأجنبية أو داخل المشروعات التي ستنشأ على أثر دخول الشركة الأجنبية.

قد يؤدي دخول الاستثمار الأجنبي المباشر إلي زيادة الإنفاق المحلي علي البحوث والتنمية (R&D) وذلك لإحداث الموائمة بين الاحتياجات المحلية والتكنولوجيا العالمية المصحوبة بالعنصر التدريبي الكفء ، كل ذلك يمكن أن يؤدي إلي تطوير وتحسين شامل في الإنتاجية والمقدرة التجارية التنافسية .

كل تلك الآثار الداخلية يمكن أن تترجم إلي العديد من الآثار الإيجابية الخارجيةExternalities لعنصر العمل المصري ، وكذلك رفع مستويات الدخول ، تقديم منتجات ذات جودة عالمية ومنخفضة السعر في ذات الوقت ، أو حل جانباً من مشكلة البطالة .

ثانياً: علي الصعيد الخارجي On the external side:

يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يلعب دوراً حاسماً في الاقتصاد المصري على الصعيد الخارجي . فالإصلاح التجاري وتخفيض التعريفة الجمركية وخطوات إزالة القيود الجمركية خلال السنوات الماضية أثر كثيراً بالسلب علي ميزان الحساب الجاري The current account المصري . فلقد اتسعت الفجوة بين الصادرات والواردات بشكل ملحوظ حيث ارتفع عجز الحساب الجاري من ٣,٥ مليار دولار ١٩٩١ إلي أكثر من ١٠ مليار دولار ١٩٩٧ ثم إلي ١٢ مليار دولار ١٩٩٩ ، وبلغ أكثر من ١٥ مليار عام ٢٠٠٠.

فالاستثمار الأجنبي المباشر قد يشجع الصادرات المصرية وذلك من خلال آثار المضاعف داخل السوق المحلي وبالتبعية علي قطاع الصادرات . فالمنتج المحلي المصري يفتقد المقدرة التنافسية وذلك بسبب سياسة الدولة الحمائية خلال الحقب الماضية. تلك السياسات الحمائية أثرت بالسلب علي جودة وسعر المنتجات المصرية .

فالاستثمار الأجنبي يمكن – علي كل من المدى القصير والمتوسط – أن يعوض الخسائر التجارية وذلك بمساندة الاقتصاد المصري داخلياً وخارجياً . فتخفيض التكاليف التجارية وتشجيع المنافسة يمكن أن يجعل الاقتصاد المصري أكثر كفاءة ويشجع الطلب علي كل من السلع والخدمات ، ويمد الشركات المستثمرة بمصر بفرص عظيمة لاستغلال قدراتها التجارية والجغرافية. تلك الآثار الخارجية يمكن أن تنعكس بالإيجاب علي ميزان المدفوعات المصري

وسعر الصرف، وبالتبعية قيمة الجنيه المصري، ومن ثم مستوى أعلى من الرفاهية للمواطن المصري .

لكل من الاعتبارات السابقة سواء المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر كظاهرة أو بمصر كحالة تطبيقية ، ثم اختيار محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لتكون موضوع هذا البحث.

ثالثاً: أهداف البحث :

وفقاً للمقدمة السابقة ، يهدف هذا البحث إلي تحقيق هدفين رئيسين :

١- تهدف الدراسة أولاً إلي تحديد ما إذا كان مناخ الاستثمار في مصر أصبح مشجعاً للاستثمار الأجنبي المباشر أم لا ، خاصة منذ تطبيق سياسةِ الإصلاح الاقتصادي عام ١٩٩١.

٢- تهدف الدراسة أيضاً إلي المساهمة في النقاش القائم والمتعلق المتعلق بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر ، وذلك من خلال اختيار مجموعة من الافتراضات المتعلقة بالنظرية . فكما تم إيضاحه في الباب الأول ، فإن النظريات القائمة للاستثمار قد فشلت في إعطاء فهم دقيق للاستثمار الأجنبي المباشر ، لهذا تم وضع نموذج وتحليله في الأبواب التالية.

رابعاً: الجديد الذي تبحثه الدراسة:

يمكن إبراز أهم النقاط التي استحدثها البحث فيما يلي:

١. الاستثمار الأجنبي المباشر كحقل للدراسة ليس بجديد ، ولكن الجديد هو البيئة (داخلياً وخارجياً) الجديدة تحت لواء العولمة Globalization والتي أعطت هذا الموضوع أبعاداً جديدة New dimensions .

٢. دراسة تمركز ومحددات الاستثمار المباشر في إحدى دول الشرق الأوسط (مصر) يعد جديداً خاصة بعد السياسات الإصلاحية التي تمت خلال

التسعينات . حيث أنه وفقاً لمعلومات الباحث لا توجد دراسة حديثة شاملة لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة.

٣. يعتبر هذا البحث جديداً بالنسبة لمصر حيث أنه يحلل مسألة تمركز الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر في بيئة جديدة (مصر بعد حقبة من الإصلاح الاقتصادي).

٤. حداثة البحث تأتي أيضاً مما يتضمنه من افتراضات ، خاصة تلك المتعلقة بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر . فإذا ما أكدت النتائج تلك الافتراضات، فإنها ستكون مساهمة جديدة في نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر كما أنها ستعطي تحديداً أكبر للشرط الثالث في نظرية جون دينينج كما سنرى لاحقاً.

٥. يعد البحث جديداً لكونه يتضمن تحليلاً جديداً لعدد من العوامل مثل ظاهرة عدم الاتحاد بمنطقة الشرق الأوسط وأثرها علي جاذبية منطقة الشرق الأوسط للاستثمار الأجنبي المباشر بصفة عامة ومصر بصفة خاصة .

الباب الأول

نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر والمتغيرات الاقتصادية والسياسية والدولية

FDI's theories and the international Eco-political changes

تمهيد :-

شهدت الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية World War II توسعاً في حجم الإنتاج الدولي من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بالدرجة الأولي ، وتدهور القوة الإمبريالية للإمبراطوريات الأوروبية خاصة بريطانيا ، وكذلك ظهور سياسات إحلال الواردات في الدول المستقلة حديثاً ، والتطور السريع في التكنولوجيا ، كل ذلك ساهم في توسع عملية الاستثمار الأجنبي المباشر . هذا التوسع في الاستثمارات الدولية مصحوباً بالتحول من الاستثمار غير المباشر للاستثمار المباشر ، كل ذلك شجع الجهود من قبل الباحثين نحو تطوير نظرية علمية وعملية لشرح تلك الظاهرة .

خلال الحقبة الماضية أو أكثر ، مرت العديد من الأحداث والتي توحي في مجملها بأن الاقتصاد العالمي داخلاً في مرحلة جديدة قائمة علي سياسة اقتصاد السوق Market economy الرأسمالية أو علي الأقل تغيرت منظومته عن القرن الماضي. تلك التغيرات والأحداث لا تعرف حدوداً جغرافية (جون دننج ١٩٩٥).

تمثل كل من التغيرات السياسية والاقتصادية - والتي حدثت في سلسلة متزامنة - القوة الدافعة لتلك الأحداث وبزوغ تلك الظاهرة وهي المسماة بالعولمة أو الكوكبة والتي من بينها ظهور أجيال جديدة New generations من التكنولوجيا المتطورة وانهيار أنظمة التخطيط المركزي في شرق أوروبا والصين. لهذا فإن الاستثمار الأجنبي المباشر والمتضمن للسيطرة علي كل من النشاط والملكية عبر الحدود، قد دخل عصراً جديداً ، حيث ازدادت أهميته في مكونات الاقتصاد الدولي.

فمعظم الدول المضيفة للاستثمار المباشر قد حررت قواعد الاستثمار Investment regulations المباشر منذ بداية الثمانينات ، والكثير من الدول في سعي دءوب الآن لتشجيع الشركات الأجنبية وذلك للاستفادة من دخول

نشاطها على أراضيها، كالحصول علي رأس المال وخلق الفرص الوظيفية والتكنولوجيا وخلق فرص تصديرية .

وفي محاولة لشرح ظاهرة النشاط الاقتصادي عبر الحدود، فإن أدب كل من الاقتصاد الدولي والمالية والتجارة الدولية شهد تطوراً ملحوظاً خلال الحقب الماضية . ولكن تفسيرات السبعينات وبداية الثمانينات صارت بحاجة إلي تطوير وذلك لكي تتماشى مع تلك التغيرات السياسية والاقتصادية الدولية والتي جعلت رأس المال الدولي أكثر حرية في الانتقال عبر الحدود وبمساندة منظمات دولية مثل منظمة التجارة الدولية World Trade Organization (WTO) (الباب الثاني).

ومن ثم فإن أي تحليل أو نظرية علمية للاستثمار الأجنبي المباشر يجب أن تكون قادرة علي شرح الأبعاد التالية :

* يجب أن تكون تلك النظرية قادرة علي تفسير: لماذا يعتبر مثمراً بالنسبة للشركة القيام بالاستثمار في الخارج وليس في داخل الدولة الأم؟
* يجب أن تكون هناك بعض المزايا والتي تستطيع من خلالها الشركة تعويض تكلفة قيامها بالاستثمار في الدولة المضيفة .
* من المفيد تحديد مصادر تلك المزايا وكيف تستطيع تلك الشركة المنافسة مع الشركات المحلية للدولة المضيفة وغيرها من الشركات متعددة الجنسيات العاملة بذات السوق .
* والأكثر من ذلك فإن ينبغي أن تفسر تلك النظرية السبب في أن الشركة المستثمرة تفضل الاستثمار المباشر علي منح توكيلات أو تصدير منتجها .
* يجب أن تكون النظرية قادرة علي تفسير ظاهرة الاستثمار من الجانبين بمعني قيام شركات من الدولة أ بالاستثمار في الدولة ب وشركات من الدولة ب بالاستثمار في الدولة أ في نفس الوقت (تشين ١٩٩٣) .
* أخيراً يجب أن تكون تلك النظرية قادرة على استيعاب المتغيرات الاقتصادية والسياسية الدولية.

وفي هذا الإطار، قدمت العديد من النظريات لشرح أسباب تلك الظاهرة . بعض من تلك النظريات بني علي مفاهيم مالية وأرجعت هذا النوع من الاستثمار لرغبة الشركة في تعظيم العائد من أموالها المستثمرة أو لتخفيض المخاطر وذلك من خلال توزيع استثماراتها .

البعض الآخر من نظريات الاستثمار المباشر يفسر قيام الشركة بالاستثمار المباشر علي أنه مرحلة من مراحل تطور الشركة نفسها ، أو تطور منتج السلعة ونظرية دورة حياة المنتج هي خير مثال لهذا النوع من النظريات.

والبعض الأخر مثل نظرية الميزة الاحتكارية ونظرية تدويل الإنتاج ونظرية سوق رأس المال غير الكامل قد ركزت جميعها علي مسألة عدم كمال السوق بالدولة المضيفة كسبب لحدوث الاستثمار المباشر .

بعض تلك النظريات يري أن الاستثمار المباشر هو الوسيلة التي من خلالها تحاول الشركة أن توسع من فائدة الميزات الاحتكارية Monopolistic advantages التي تمتلكها . والبعض الأخر من تلك النظريات يرجع الاستثمار المباشر إلي عدم وجود كفاءة أو عدم اكتمال في الأسواق الخارجية وذلك من خلال خلق سوق داخلية لمواردها ومقدرتها التكنولوجية.

ولكن كما تم إيضاحه لاحقاً ، فإن النظرية الانتقائية The eclectic theory التي أتي بها جون دنينج اعتبرت النظرية الأكثر قبولاً وقدرة على الإجابة على السؤال " لماذا تتجه الشركة متعددة الجنسيات للاستثمار بالخارج (بودوين ١٩٨٨) .

لهذا يمكن تصنيف وتقديم نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر وفقاً للتتابع التالي :-

١. النظرية النيوكلاسيكية (معدل العائد) .
٢. نظريات المنظمات الصناعية وعدم كمال السوق (نظرية الميزة الاحتكارية، نظرية تدويل الإنتاج ، نظرية عدم كمال سوق رأس المال) .
٣. نظرية توزيع المخاطر .
٤. نظرية دورة حياة المنتج .
٥. النظرية الانتقائية لجون دنينج حول الإنتاج الدولي .
٦. نظرية الميزة التنافسية .
٧. نظرية عدم التوازن للاستثمار الأجنبي المباشر .
٨. نظرية جون دنينج والمتغيرات الاقتصادية والسياسية والدولية .

١-النظرية النيوكلاسيكية (معدل العائد)

أولين ١٩٣٣، كيمب ١٩٦١-١٩٦٤ .

*** مضمون النظرية:**

جانب من النظريات التي قدمت لشرح الاستثمار الدولي بنيت علي قواعد وأساسيات المبادئ المالية . في إطار تلك النظريات ، تمت رؤية الاستثمار أنه نتيجة لرغبة الشركة في الحصول علي أعلي عائد لاستثمار رأس مالها.

تقوم تلك النظرية علي أساس أن الأسواق المالية في مختلف الدول غالباً منعزلة عن بعضها البعض ، وأيضاً نظراً لأن أسواق رأس المال ليست بالقدر العالي من التطور في الكثير من الدول وخاصة المتخلفة منها.

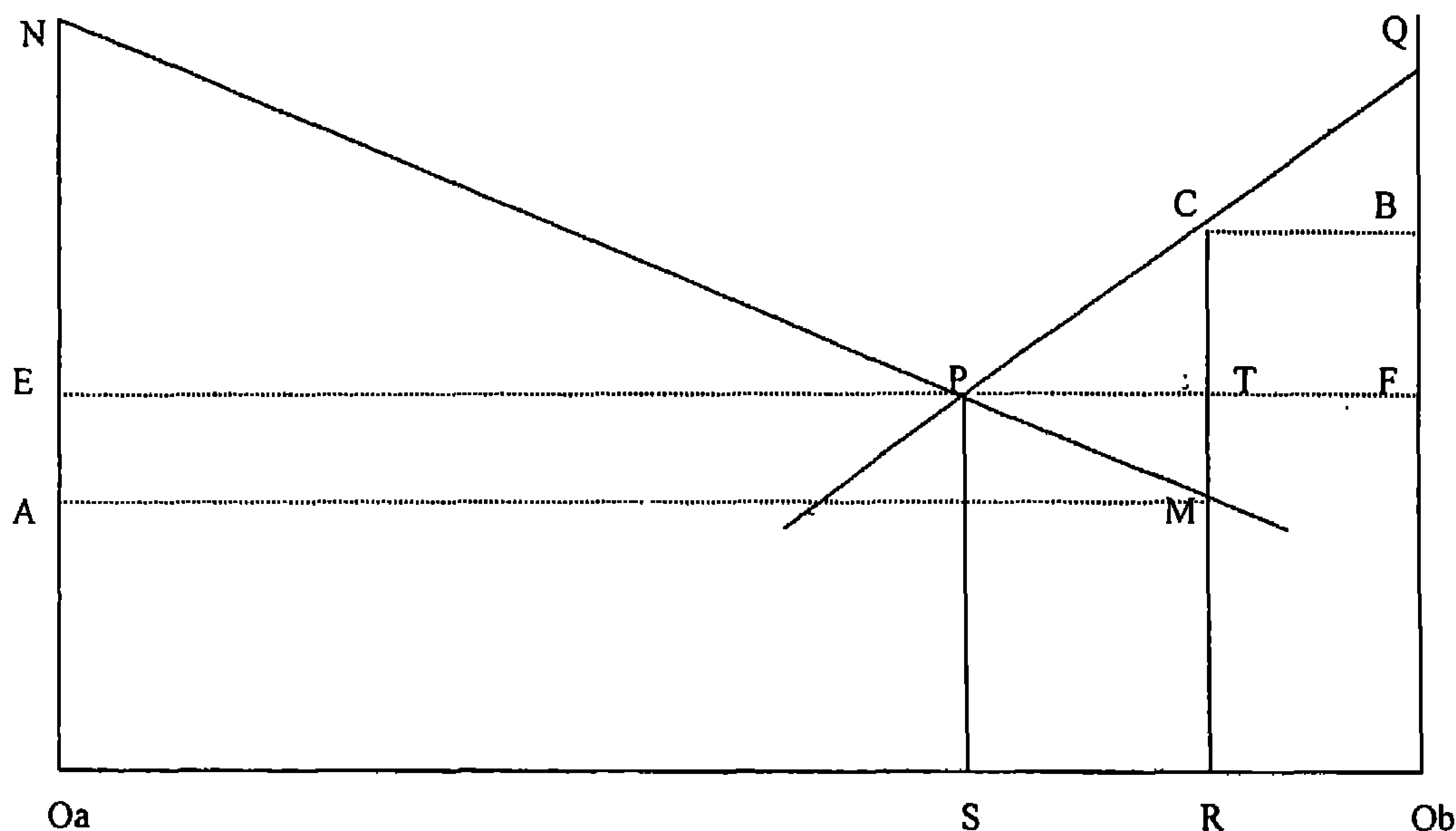
ومن ثم ، فالنظرية النيوكلاسيكية تشرح تدفق رأس المال علي *أنه استجابة لاختلاف سعر الفائدة من دولة لأخرى* ، فرأس المال سيتدفق إلي المناطق التي تحصل فيها علي أعلي عائد .

كان أولين (١٩٣٣) أول من قدم شرحاً لتحركات رأس المال الدولي ، والذي أوضح أن أهم عنصر محرك لتصدير واستيراد رأس المال هو بالتأكيد راجع لاختلاف سعر الفائدة . فمع افتراض وجود سوق المنافسة الكاملة ، فإن رأس المال سينتقل بحرية من سوق لآخر، حيث أن معدل العائد في سعر الفائدة يختلف بين الدول . فالنظرية التقليدية لتدفق رأس المال تؤكد أن هذا الاختلاف في أسعار الفائدة على رأس المال هو السبب الأول لحدوث هذا النوع من الاستثمار ، وأرجع اختلاف سعر الفائدة إلي مسألة إتاحة أو وجود رأس المال أو إنتاجية رأس المال بين الدول .

تم تحليل الاستثمار الأجنبي كنظرية أيضاً علي يد ماكدوجال ١٩٦٠ وأيضاً كيمب (١٩٦١-١٩٦٤) رغم أن تحليل الاستثمار المباشر هو أساس أو الهدف وراء تحليلهم . والسبب في ارتفاع سعر العائد بالخارج في غاية البساطة ألا وهو ندرة رأس المال بالخارج ، ولهذا فإن إنتاج رأس المال (أي العائد) سيكون مرتفع .

في ظل ظروف المنافسة الكاملة ، فإن إنتاجية رأس المال تمثل العامل الوحيد الذي يحدد معدل العائد علي رأس المال . الشكل رقم ١ يشرح هذه النظرية .

شكل رقم (١)
معدل العائد بكل من الدولة الأم والدولة المضيفة



في الشكل رقم (١) ، MN ، PQ توضح الإنتاجية النسبية لرأس المال في كل من الدولة الأم والدولة المضيفة . من حيث المبدأ ، فإن رأس المال في الدولة الأم يمثل الكمية OaR وذاك الذي في الدولة المضيفة يمثل بالكمية ObR . معدل العائد في الدولة الأم يتمثل بـ OaA وذاك الذي في الدولة المضيفة يتمثل بـ ObB .

في ظل حرية تحرك رأس المال ، سيتدفق رأس المال من الدولة الأم للدولة المضيفة حتى يصبح رأس المال في الدولة الأم OaS وذاك الذي بالدولة المضيفة ObS . هذا يعني أن الدولة الأم استثمرت SR من رأس المال بالدولة المضيفة. ونتيجة لهذا التدفق في رأس المال ، معدل العائد يتوازن في الدولتين ويبقى عند مستوى OaE أو ObF.

وكنتيجة لتدفق رأس المال ، فقد أصبح الناتج في الدولة الأم OaNPS ، مقارنة بـ OaNMR وذلك قبل تدفق رأس المال. الناتج في الدولة المضيفة

أصبح ObQps مقارنة بـــ ObQCR وذلك قبل تدفق رأس المال . وبهذا يكون إجمالي الناتج قد ازداد بـــ PCM والذي منه PCT يذهب للدولـــة المضـــيفة و PTM يذهب للدولة الأم.

وتجدر الإشارة إلى أنه بالرغم من أن الناتج في الدولـــة الأم OaNPS ، فإن الدخل الذي حصلت عليه الدولة OaNPS بالإضافة إلى PSRT ، والـــذي هو عائد الاستثمار في الدولة المضيفة.

كذلك على الرغم من أن الناتج في الدولة المضيفة ObQPS بعـــد تـــدفق رأس المال ، فإن الدخل الفعلي يمثل فقط ObQCR (الناتج قبـــل تـــدفق رأس المال) بالإضافة إلى PCT . بالطبع فإن جانباً من PSRT يمكن للدولة المضيفة فرض ضرائب عليه ، ولهذا فإن الدخل الفعلي للدولـــة المضـــيفة أكثـــر مـــن ObQCR بالإضافة إلى PCT.

من المتيقن أنه كان هناك القليل من المسائل متفق عليهـــا بـــين البـــاحثين والاقتصاديين ورجال التجارة بشأن عمل أولين ومن تبعوه. ومرجع ذلك بصـــفة أساسية إلى أن تحليل هؤلاء مهتم بنماذج توازن عامة لبعض الدول أو نمـــازج تحت شروط مشددة جداً (كريجمان ١٩٩٣).

* تقييم النظرية النيوكلاسيكية:

بخصوص تقييم النظرية النيوكلاسيكية فإنها قد فشلت لأســـباب عديـــدة. فالنظرية النيوكلاسيكية لم تميز بين الاستثمار الأجنبـــي المباشـــر والاســـتثمار الأجنبي غير المباشر . فأسباب وآثار كلا النوعين من الاستثمار لابد أن تختلف. فالنظرية بتحليلها تعامل الاستثمار الأجنبي من منطلق رأس المال المـــالي ولـــم تأخذ في الاعتبار مفهوم الاستثمار الأجنبـــي (وخاصـــة الاســـتثمار الأجنبـــي المباشر) كقائمة تتضمن ليس فقط رأس المال ولكن أيضاً التكنولوجيا والمهـــارة والإدارة.

كما أن النموذج النيوكلاسيكي يشرح تحركات رأس المال ولكن لم تشرح لماذا يقوم عدد محدود من الشركات بانتهاز الفرصة لتصبح شـــركات متعـــددة الجنسيات، في حين لا يقوم بذلك البعض الآخر من الشركات .

والنموذج كما هو واضح غير قادر علي شرح حالة حدوث الاستثمار من وإلي الدولتين أ أو ب في نفس الوقت. النموذج أيضاً لم يشرح الأسباب التي من أجلها تفضل الشركات القيام بالاستثمار المباشر بدلاً من التصدير ، كما أنه لـــم يشرح حالة قيام الشركات بالاستثمار والتصدير للخارج في ذات الوقـــت (شـــين وإدوارد ١٩٨٣) .

وأخيراً فإن النظرية النيوكلاسيكية فشلت بشكل تدريجي في التعامل مع الواقع ، فافتراضات أولين عن تحركات رأس المال كانت قد لاقت قبولاً في الحقبتين اللاحقتين لظهورها ، ولكن وبعد عشرون عاماً أصبح واضحاً أن مثل هذه النظرية غير قادر علي شرح ظاهرة الاستثمار المباشر والتي في تغير وتطور مستمر .

أيضاً بقيام تلك النظرية علي افتراض المنافسة الكاملة وغياب تكلفة الانتقال، وعدم كمال المعلومات فقد فشلت في أن تحتوي وأن تتعامل مع الواقع الاقتصادي لعملية الاستثمار الأجنبي المباشر . فالنظرية النيوكلاسيكية كان لها أهميتها المحدودة في التالية للحرب العالمية ولم يمكنها التفاعل مع عملية الانتقال من ظاهرة الاستثمار غير المباشر للاستثمار المباشر . والأكثر من ذلك فإن النظرية النيوكلاسيكية أثبتت بساطتها وضيقها لأن تشرح بشكل كامل أسباب فورة Boom الاستثمار الأجنبي بعد الحرب العالمية أو سلوك الشركات المتعددة الجنسية القائمة به .

كل تلك الأسئلة التي لم تجد إجابة، وهو ما دفع الاقتصاديين للبحث عن أفكار جديدة يمكنها التعامل والتحليل المعبر عن ظاهرة للاستثمار الأجنبي . والبحث لا يظل في مرحلة تطور ، لأنه لا توجد حتى الآن نظرية كاملة باستثناء نظرية جون دنينج كما تم إيضاحه لاحقاً هذا الباب ، ولهذا ظهرت العديد من النظريات والتي تتضمن الكثير من العناصر المشتركة ولكنها تختلف في تفسيراتها وتحليلاتها .

٢. نظريات عدم كمال السوق والمنظمات الصناعية :

Industrial Organization Theories

ركزت العديد من الدراسات النظرية مثل نظرية الميزة الاحتكارية ونظرية التدويل ونظرية عدم كمال السوق علي مسألة عدم كمال السوق كسبب لقيام الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر . تلك النظريات بشكل أساسي تؤكد أن تلك المسألة (عدم كمال السوق (Market Imperfection) تخلق نوع من الميزة للشركات في القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر . (بينيت ١٩٩٩) .

هناك صور أخري لعدم كمال السوق تتمثل في القواعد الحكومية، الضرائب، الرقابة عدم التوازن أو العدالة بين البائعين والمشترين بخصوص المعلومات المتعلقة بقيمة وجودة المنتجات كل هذه العوامل تدمر أسعار السوق وتمثل حوافز إضافية للشركات للقيام بالاستثمار المباشر. نعرض لتلك الدراسات على الترتيب التالي:

٢-١- نظرية الميزة الاحتكارية Monopolistic advantage theory:

ظهر النموذج الاحتكاري أولاً في تحليل هايمر (١٩٦٠ ، ١٩٦٦ ، ١٩٧٦) عن الشركات متعددة الجنسيات (بينيت ١٩٩٩) . فوفقاً لهايمر ، *فإن الدافع الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في السيطرة علي السوق الخارجي* . تركز تلك النظرية علي فكرة أن الشركات متعددة الجنسيات تستحوذ علي قدرات خاصة بشأن تقييمها ونشاطها في الدولة الأم (كيم ولين ١٩٨٧) .

فعلي سبيل المثال ، أوضح هايمر أن الشركات تتجه للاستثمار بالخارج فقط إذا تمتعت بمميزات لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدولة المضيفة ، كما ينبغي أن تكون هناك عوائق (عدم كمال السوق) تمنع تلك الشركات المحلية من الحصول على المميزات التي تتمتع بها الشركات الأجنبية . تلك المميزات تمكن تلك الشركات من المنافسة والحصول علي عائدات أعلي من تلك التي تحصل عليها الشركات المحلية بالسوق الخارجي .

والمميزات التنافسية يمكن أن تأخذ العديد من الأشكال. فعلي سبيل المثال، قيام الشركة بإنتاج منتجات متميزة والتي لا يمكن إما للشركات المحلية أو حتى الشركات الأجنبية العاملة بذات السوق من إنتاج مثلها بسبب فجوة المعلومات أو حماية العلامات التجارية ، أو انخفاض تكلفة الوحدة بسبب حجم الإنتاج الكبير Economic of scale، أو التميز الإداري والضريبي ، أو الميزات الإدارية أو مهارات التسويق التي تتمتع بها الشركة.

وكان هايمر أول من أوضح أن أهم عنصر لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في تعظيم العائد اعتماداً علي المميزات التي تتمتع بها للشركة في ظل سوق ذات هيكل احتكاري . أوضح هايمر أيضاً أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتضمن ليس فقط رأس المال ولكن أيضاً التكنولوجيا الإدارية. سيترتب علي حدوث الاستثمار المباشر آثار إيجابية متضاعفة علي كل من الدولة المضيفة والشركات المحلية .(تشين وإدوارد ١٩٨٣) .

فنظرية عدم كمال السوق توضح أن الشركات تسعي للبحث عن فرص بالسوق الخارجي ، وأن قراراتها للاستثمار بالخارج تتم وفقاً لإستراتيجياتها لتعظيم قدراتها الخاصة التي لا يتقاسمها الآخرون في الدول الأجنبية .(هايمر ١٩٧٠).

وبمجرد استحواذ الشركة علي تلك القدرات أو المميزات في الدولة الأم ، يكون هناك حافز لدي الشركة بتوسيع نشاطها لأسواق أجنبية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر . لهذا رؤى أن الاستثمار المباشر والذي تتولاه الشركات متعددة

الجنسيات ليس إلا نوعاً من الانتشار العالمي للأنشطة المناهضة للمنافسة Anti-Competition activities.

فالنظرية الاحتكارية ترجع هذا الوضع إلي خوف الشركات الاحتكارية إذا ما فشلت في مجاراة جهود منافسيها في مد وتطوير أسواق جديدة بالخارج ، وأن هذا الوضع سيؤدي في النهاية إلي خفض القدرة التنافسية للشركة ومكانتها في النشاط الصناعي إذا لم تتحرك.

لهذا فإن هذه النظرية نافعة في شرح نموذج الاستثمار الدفاعيDefensive investment . فالشركات الكبرى تتجه لإنشاء فروع بالخارج ، علي الرغم من أنها قد لا تكون مربحة وذلك بغرض واحد ألا وهو القضاء علي منافسيها . فعلي سبيل المثال قد تقوم شركة البيبسى كولا بفتح مصنع في دولة لأنها إذا لم تفعل ذلك فستفعله كوكاكولا.

كيند لبرج (١٩٦٩) كان أول من قدم دراسة مقارنة للنظريات المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر بما يتفق مع الخط الذي بدأه هايمر . فقد اتخذ من النموذج النيوكلاسيكي للمنافسة الكاملة Perfect competition أساساً لتحليله للاستثمار الأجنبي المباشر، بتأكيده علي أنه ، في ظل عالم من المنافسة الكاملة لن يكون هناك وجود للاستثمار الأجنبي المباشر . فعندما تعمل كل الأسواق بشكل كفء، وعندما لا يكون هناك اقتصاد خارجي للإنتاج أو التسويق ، وعندما تكون المعلومات مكلفة ، وعندما لا تكون هناك حدود أمام التجارة أو المنافسة ، فإن التجارة الدولية ستصبح السبيل الوحيد للنشاط الدولي . لهذا كان طبيعياً لكيند لبرج أن يؤكد علي أن عدم كمال السوق هو شرط لحدوث الاستثمار المباشر.

تم تطوير هذا المنهج علي يد كافس (١٩٧١-١٩٧٤-١٩٨٢) . أوضح كافس أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث بالدرجة الأولي في صناعات تتميز بهياكل سوقية خاصة في كل من الدولة الأم والدولة المضيفة . كينكر بوكار (١٩٧٣) ذهب إلي أبعد من ذلك وذلك بهدف تطوير نموذج احتكاري للشركات متعددة الجنسيات مقترحاً بأن الشركات الاحتكارية يتبع بعضها البعض متجهاً إلي أسواق جديدة كاستراتيجية دفاعية . ففي ظل الأوضاع الاحتكارية ، بمجرد قيام الشركة بإنشاء فرع لها بالخارج ، ستتبع الشركات الأخرى نفس النهج لمواجهة نشاط الشركة الأولي (تشين وإدوارد ١٩٨٣) .

كوجيما (١٩٧٧ ، ١٩٧٨) وأوزوا (١٩٧٧ ، ١٩٧٩) أوضحا أن النموذج الاحتكاري الموضح أعلاه ليس هو النموذج الوحيد للاستثمار الأجنبي المباشر، *وإنما يمثل النموذج الأمريكي فقط* The American model only . بشكل مبسط ، فإن الاستثمارات المباشرة اليابانية تتم عادة علي يد شركات

صغري ومتوسطة الحجم في ظل هياكل سوقية تنافسية نسبياً . بالإضافة إلي ذلك، فإن الشركات اليابانية تقوم بنقل التكنولوجيا المكثفة للعمالة والتي لا تعتمد بشكل كبير علي تكنولوجيا الإنتاج.

يري كوجيما وأوزوا أيضاً أن الاستثمارات المباشرة اليابانية تركز علي الصناعات التي تتمتع فيها الدول المضيفة بميزة تنافسية *لأن الشركات اليابانية المستثمرة بالخارج تفضل نقل التكنولوجيا المكثفة لعنصر العمل والتي من السهل تعلمها ، اقتنائها ، نشرها وحتى تحسينها . علي النقيض من ذلك فإن نوع الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تتولاه أمريكا يركز علي الصناعات التي تتمتع فيها الدولة الأم بميزة تنافسية والدولة المضيفة ليس لديها ذات الميزة .*

النتيجة الهامة وفقاً لتحليل كوجيما هو أن النموذج الاحتكاري لتحليل الاستثمار الأجنبي المباشر قد فشل في تحليل نوع الاستثمارات اليابانية والتي لا تعتمد علي مسألة احتكار السوق (تشين ١٩٨٣) . والأكثر من ذلك فإن النظرية الاحتكارية وعدم كمال السوق لم تشرح الحكمة من اعتبار الإنتاج الخارجي هو أفضل وسيلة للاستفادة من المزايا الاحتكارية للشركة .

أيضاً فإن محتوي هذه النظرية والنتائج المترتبة عليها تؤدي إلي قيام الدولة المضيفة باتخاذ الإجراءات المناسبة وذلك لمنع To prevent الشركات متعددة الجنسيات من هذا الاحتكار والاستغلال لمقدراتها.

٢-٢- نظرية تدويل الإنتاج Internalization theory :

نظرية الميزة الناتجة عن الملكية تشرح جزئياً لماذا يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر ، ولكنها لا تشرح الحكمة من تفضيل الشركة الدخول في أسواق أجنبية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بدلاً من استغلال مميزات الملكية بوسائل أخرى مثل تصدير منتجاتها ونظرية تدويل الإنتاج تعالج هذه المشكلة . ولهذا فإن تلك النظرية تعتمد بشكل كبير علي مفهوم تكاليف الانتقال Transaction costs.

فنظرية تدويل الإنتاج تركز علي فكرة مفادها أن الشركات تأمل في تطوير أسواقها الداخلية وذلك عندما يكون هناك انتقال يمكن إنجازه بتكلفة أقل داخل إطار الشركة . فنظرية تدويل الإنتاج تري أن الشركات متعددة الجنسيات تتحرك في استجابة طبيعية لعدم كمال السوق في الأسواق الدولية للسلع والخدمات . وفكرة تدويل الإنتاج Internalization كانت قد قدمت أولاً من خلال كايدور (١٩٣٤) ، ثم تم تطويرها بشكل كامل علي يد كواس (١٩٣٧) ،

وفي وقت لاحق طورها بينرسون (١٩٦١) . وفي محاولة منظمة تم تطوير تلك الفكرة إلي نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر علي يد بيلكي وكاسون (١٩٧٦) .

وفكرة خلق سوق داخلي ليكون بديلاً عن سوق خارجي في ظل ظـروف منافسة غير كاملة كان قد تم دراستها أيضاً علي يد هايمر (١٩٧٠). تتضمن تلك النظرية من المساهمين فيها أيضاً كافس ، فرنون، وريجمان (١٩٨١ -١٩٨٢). أسلوب التحليل الاقتصادي الجزئي هذا الذي تتبعه النظرية يأخـذ مـن مسـألة تكاليف الانتقال التي حللها كواس و وليام سون (١٩٣٧) أداة لشرح أسباب قيام الشركة بتدويل إنتاجها أو نشاطها الاقتصادي وذلك لتقليل تكاليف الانتقال .

فالنظرية تؤكد علي أنه من الأفضل بالنسبة للشركة إنشاء فـرع كامـل بالخارج بدلاً من تكاليف الأذرع الطويلة ، وذلك عندما يتصف السوق الـدولي بعدم كمال غير ملحوظ . فهذه النظرية تبين رؤية أخري لدور عدم كمال السوق في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر . فالأمر يكون شاقاً علي الشركة حمايـة ملكيتها الفكرية من أي عدوان طالما كان ذلك بعيداً عن سيطرتها. فبقيام الشركة بإنشاء فرعها في الدولة المضيفة يمكنها إحكام سيطرتها علي ممتلكاتها الماديـة و الفكرية و التقنية.

** **مفهوم ريجمان عن تدويل الإنتاج** :

أوضح ريجمان (١٩٨١ -١٩٨٢) أن مفهوم تدويل الإنتاج وحده يحتوي علي نظرية عامة للشركات متعددة الجنسيات . فالتعريف الأساسي لتدويل الإنتاج عند ريجمان *هو أنه عملية جعل السوق الدولي داخل سـيطرة الشـركة* . فلقـد أوضح ريجمان أن الشركات متعددة الجنسيات تعبر الحدود القوميـة لاسـتغلال المميزات التي تمتلكها الشركة في صورة الحجم الكبير .

فمميزات تدويل الإنتاج مبنية علي افتراض أن الشركات متعددة الجنسيات تنمو اعتماداً علي استبدال السوق الخارجي بآخر داخلي (بيكلي ١٩٩٣) . هـذا التعريف يتضمن العديد من الأفكار الهامة . أولاً أن الشركات متعددة الجنسيات يمكن أن تكون الأداة الأكثر فعالية لعملية الإنتاج الدولي بشرط أن يكون السوق غير كامل .

أيضاً ، إن فكرة تدويل الإنتاج تضع في المقدمة مسألة كيفية قيام الشـركة بحماية أسرارها Secrets ، فكلما عظمت أصول ملكية الشركة ، فكلما كان ذلك دافعاً للشركة القيام بحماية أصولها وذلك بحراسة أسرارها من خلال الاسـتثمار المباشر بدلاً من أن تعطي أذون لاستخدام البراءات الخاصة بها لأنهـا سيسـاء استخدامها .

وعلي الرغم من ذلك ، فإن فكرة تدويل الإنتاج ليست قليلة التكلفة ، لأنها تخلف مشكلات متعلقة بالسيطرة . بالإضافة إلي ذلك فإن تحليل تدويل الإنتاج تحليلاً ثابتاً وليس متحرك . لهذا فإن افتراض تدويل الإنتاج قد تم تطويره لاحقاً علي يد جون دنينج من خلال نظريته الانتقائية.

نظرية عدم كمال السوق توضح أن الشركات تسعي للبحث عن فرص السوق وأن قراراتها للاستثمار بالخارج تتم وفقاً لإستراتيجياتها القائمة علي تعظيم قدراتها الخاصة التي لا يتقاسمها الآخرون في الدول الأجنبية (هايمر ١٩٧٠). وبمجرد استحواذ الشركة علي تلك القدرات أو المميزات في الدولة الأم يكون هناك حافز لدي الشركة بتوسيع نشاطها لأسواق أجنبية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر .

٢-٣- نظرية عدم كمال سوق رأس المال :-

تتعامل تلك النظرية Capital Market Imperfection مع ميزة لا ترجع إلي شركة بعينها ولكن إلي *كل الشركات التي تتمركز في منطقة نقدية واحدة* . ألبير (١٩٧٠) أوضح أن عدم الكمال في الأسواق المالية هو السبب في حدوث الاستثمار المباشر .

وفقاً لألبير أنه عندما يكون هناك خطر ومخاوف من تغيرات سعر الصرف ، فإن *الشركات من الدول ذات العملة القوية تكون ذات ميزة وتتشجع للاستثمار في الدول ذات العملات الضعيفة* . فبعض الشركات من الدولة الأم تكون أكثر قدرة علي تعظيم عوائدها بسعر أعلي من الشركات العاملة بالدولة المضيفة ، لأنها تستطيع الاقتراض بسعر فائدة أقل من أسواق رأس المال الدولية . فكلما ازدادت قوة عملة الدولة كلما انخفضت أسعار الفائدة بتلك الدولة . وعندما تقترض الشركات متعددة الجنسيات فإنها تقترض وفقاً لعملة الدولة الأم .

فعلي سبيل المثال عندما كان الدولار الأمريكي قوياً ، استفادت الشركات متعددة الجنسيات بالحصول علي ميزات سعر الفائدة المنخفض دون الشركات التابعة لجنسيات أخري العاملة بالدولة المضيفة . فهذا المنهج القائم علي سعر الفائدة كان له تأثيره القوي في تفسير الاستثمارات الأمريكية المباشرة خلال الخمسينات والستينات ، والتي خلالها كان الدولار الأمريكي شديد القوة . كما يمكن لهذا المنهج أيضاً شرح الاستثمار المباشر من ألمانيا الغربية ، وسويسرا واليابان في منتصف الستينات والسبعينات . ففي خلال تلك الفترة كانت عملات تلك الدول قوية (تشين ١٩٨٣) .

ولكن نموذج ألبير يبدو متناقضاً بالنسبة للنمو المستمر لكل من الاستثمارات الأمريكية والإنجليزية علي الرغم من الضعف النسبي لعملاتهم

خلال السبعينات . فكل من الدولار الأم الأمريكي والجنيه الإسترليني كانا ضعيفين .

كما أن نموذج ألبير غير قادر على شرح حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول التي تقع في إطار المنطقة النقدية الواحدة مثل الاتحاد الأوربي. فالشركات الفرنسية تستثمر في ألمانيا والعكس. والأكثر من ذلك ، فإن افتراض ألبير لا يتماشى مع حقيقة أن معظم فروع الشركات متعددة الجنسيات تحصل على معظم تمويلها من مصادر محلية (بالدولة المضيفة) ، وأن عملية نقل رأس المال ليست هي الشكل الرئيسي في عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر. وإذا كان هناك اختلاف بين الأسواق المالية المحلية والدولية، فإن هذه ليست هي الحالة بالنسبة للأسواق غير المالية كما هو الشأن بالنسبة لأسواق التكنولوجيا والخدمات الإدارية.

الأكثر من ذلك ، يبدو أن ألبير ركز اهتمامه على حالة قيام الشركات بالاستثمار في مناطق نقدية مختلفة، بينما تكون هذه هي الحالة عادة ، ولكنها ليست هي الوضع دائماً. كما أن الأكثر من ذلك هو أن تلك النظرية فشلت في تفسير حدوث الاستثمار من الدول النامية. فهذه النظرية لا يمكن تطبيقها على حالة الاستثمارات من الدول النامية (والتي نمت بشكل كبير خلال السنوات الماضية) وذلك لأنه عادة لا وجود لأسواق رأس المال من حال المبدأ، كما أن الصرف الخارجي مقيد ومحدد من قبل الدولة، كما أن تمويل الاستثمار يكون من مصادر متعددة ومن دول مختلفة.

٣. نظرية توزيع المخاطر :

Risk Diversification Theory

* مضمون النظرية:

ركز كوهين (١٩٧٥) على فكرة توزيع المخاطر في شرح أسباب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر. فعملية توزيع المخاطر تتضمن عملية إنتاج سلع جديدة ، والولوج إلى أسواق جديدة ، أو تقليد منتجات الشركات الأخرى (بينيت، ١٩٩٦). أكد كوهين على أن أسلوبه يحتوي على قدرة شرح قوية لأسباب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر.

فعلى سبيل المثال ، فإن هذه النظرية قادرة على شرح أسباب قيام الشركات الكبرى بالاستثمار في الخارج، وذلك نظراً لأن الشركات الكبرى تواجه خطراً أكبر. كما أنها تشرح حالة حدوث الاستثمار المباشر من كلا

الدولتين كما لو قامت إنجلترا بالاستثمار في أمريكا وقيام أمريكا بالاستثمار في إنجلترا.

فوفقا لنظرية توزيع المخاطر ، الشركات تستثمر بالخارج وذلك بغرض زيادة أرباحها من خلال تخفيض حجم المخاطر التي تواجهها. فعملية تخفيض المخاطر تتم من خلال التشتيت أو التوزيع للأنشطة ومن ثم تختلف عوائد الاستثمار من بيئة استثمارية إلى أخرى. فهي فكرة مشابهة للفكرة العامية القائلة "*بعدم وضع البض في سَلة واحدة*". فربما تقوم الشركة بعملية التوزيع لاستثماراتها من خلال الاستثمار في دول متعددة حيث أن اقتصادياتها غير متشابهة وغير مرتبطة مع بعضها البعض أو مع اقتصاد الدولة الأم.

وقد أجرى لكليج (١٩٨٩) استبيان على الرؤساء التنفيذيين لـ ١٩٣ شركة في ١٥ دولة من دول أوربا الغربية. أكد هؤلاء التنفيذيين على أن التوزيع الدولي للمخاطر من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر أساسي لاستمرار نمو شركاتهم.

*** تقييم النظرية**:

ولكن توزيع المخاطر بلا شك يمثل واحد من بين أهداف المستثمرين، ماذا وإلا فإنها يمكن أن تقوم بالاستثمار غير المباشر ولن تقوم بالاستثمار المباشر. كما لم تستطع تلك النظرية تقديم تفسيراً مقنعاً للحكمة من قيام الشركة بالاستثمار المباشر بدلاً من الاستثمار غير المباشر في عملية توزيع مخاطرها (تشين ١٩٦٦).

وربما تجد تلك النظرية جانب من التطبيق في حياتنا المعاصرة. فما حدث بالولايات المتحدة الأمريكية خلال سبتمبر ٢٠٠١ كان بمثابة ضربة قاصمة للعديد من الشركات الدولية الكبرى العاملة بالولايات المتحدة خاصة تلك التي تعمل لخدمة السوق الأمريكي. ولكن قد يرد على ذلك بأن ما حدث بالولايات المتحدة لم يؤثر فقط على السوق والاقتصاد الأمريكي وإنما على كافة الأسواق العالمية ومن ثم لن يغير من الأمر شيء لو قامت الشركة بتوزيع أنشطتها في دول أخرى غير الولايات المتحدة.

٤. نظرية دورة حياة المنتج:

Product life cycle's theory

ربطت بعض من نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر القيام به بمرحلة معينة من مراحل نمو الشركات الاستثمارية. ونظرية دورة حياة المنتج كما

وضعها فيرنون (١٩٦٦) هي بكل بساطة عبارة عن مناقشة للتغيرات المتعلقة بالعوامل الراجعة إلى موقع النشاط عبر الزمن. فدورة حياة المنتج تقوم على افترض أساسي وهو أنه مثل الإنسان ، فإن المنتجات يتم تصورها تبدأ بفكرة (حمل) ثم تنتج (ميلاد) ثم تنضج ثم تبدأ مرحلة المنتج النمطي فالانحدار ثم أخيراً تموت.

ولهذا فإن المنتج له دورة حياة من خلال سلسلة من المراحل. فالنظرية تميز بين ثلاث مراحل أساسية في دورة حياة المنتج ، مرحلة المنتج الجديد ، مرحلة المنتج الناضج ، وأخيراً مرحلة المنتج النمطي.

أولاً: مرحلة المنتج الجديد New product

تتميز هذه المرحلة بالإنفاق الكبير ، وأحياناً بالخسائر المالية التي قد لا يمكن معها تحقيق الربح. حيث تقاد حملات إعلانية مكثفة خلال مرحلة إدخال المنتج الجديد إلى السوق وذلك بهدف خلق حالة من الوعي والولاء للعلامة التجارية الجديدة . فوفقاً لتلك النظرية، *فإن عملية تطوير منتج جديد أو التحسين على منتج قائم غلباً ما يتم في الدول المتقدمة اقتصاديا مثل الولايات المتحدة. كما أن هناك احتمال كبير في أن يتم إنتاج المنتج الجديد في الدول التي نشأ فيها المنتج.* وهذا مرجعه في حالة عدم اليقين Uncertainty خلال تلك المرحلة ومن ثم يكون من المرغوب أن تكون البداية بالقرب من السوق الأم حتى يسهل إجراء التغييرات المطلوبة. كما أن هناك احتمال كبير أن تكون مرونة الطلب بالنسبة للثمن عالية خلال تلك المرحلة.

ونظراً لغياب المنافسة في تلك المرحلة وكون المنتج جديد ، فإن الشركة صاحبة المنتج الجديد لن تعول أهمية كبرى لتكلفة الإنتاج وأثرها على الأسعار التي تعرض بها السلعة. كما أنه في تلك المرحلة لا تواجه الشركة الجديدة أو صاحبة المنتج الجديد ضغطاً للقيام بالإنتاج في دول أخرى بغرض تخفيض العمالة أو أي من تكاليف الإنتاج الأخرى.

بينما يتم تصريف وبيع معظم منتجات المنتج الجديد في السوق الداخلي للدولة الأم خلال تلك المرحلة ، فإن الشركة المبتكرة للمنتج الجديد سوف تسعى للبحث عن فرص تصديرية. *تلك الفرص التصديرية سوف تظهر أولاً في الدول المتقدمة الأخرى حيث تتشابه أذواق المستهلكين وقدراتهم الشرائية مع الأفراد في الدولة التي نشأ فيها المنتج* . في الجزء الأخير من تلك المرحلة ، سوف تجبر الشركة المبتكرة على القيام بالاستثمار في الخارج.

ثانياً: مرحلة المنتج الناضج Maturity stage

خلال تلك المرحلة يشهد المنتج عملية نمو سريع وذلك بسبب توسع المستهلكين في عملية الشراء. كما أن المنافسة تبدأ في الظهور خلال تلك المرحلة. كما أن الطلب في الدولة الأم يصبح أكثر حساسية لعامل الثمن أو الأسعار. وفي مرحلة تالية يصبح من الصعب توسيع عملية الإنتاج في الدولة الأم وذلك لأسباب عديدة من بينها ظهور منافسين جدد بالداخل. ولهذا وبالتبعية، فإن الشركة ستجد أنه من الضروري بل من المربح التحرك للاستثمار في الخارج (تشين، ١٩٨٣).

ومن ثم يدخل المنتج مرحلة النضج التي يليها الانهيار حيث يتغير أو يتبدل الذوق العام أو ربما يكون ذلك راجعاً إلى اعتماد المنتج على تكنولوجيا عتيقة أو متخلفة خاصة في ظل ثورة التكنولوجيا. ومن ثم انخفضت المبيعات ومن ثم الأرباح. ومن ثم فقد يكون من الأفضل أن تجرب الشركة ممارسة نشاطها ببداية حياة جديدة في مكان أخر غير الدولة الأم.

خلال مرحلة المنتج الناضج ، تقوم الشركة المبتكرة بالاستثمار الأجنبي المباشر وذلك بإنشاء أدوات إنتاج خاصة بها في الخارج. والسبب الرئيسي لقيام الشركة بالاستثمار في الخارج هو حماية سوقها الذي خلقته خلال المرحلة الأولى من خلال التصدير. كما أن هناك مجموعة من الأسباب التي تدفع بالشركة للاستثمار في الخارج ومعظمها دفاعية ، كما قد تكون راجعة إلى عدم القدرة على المنافسة بسبب فرض الضرائب على الواردات من قبل الدولة المستوردة ، ومن ثم ارتفاع ثمن السلعة في السوق المستورد ، مما يخفض من الطلب عليها.

كما قد يكون لتكاليف النقل والشحن دور في قيام الشركة بالاستثمار المباشر بدلاً من القيام بالإنتاج في الدولة الأم ثم التصدير وما يحمله من تبعات. كل تلك العوامل تمثل قوي دافعة للشركة على القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر.

ثالثاً: مرحلة أفول المنتج (المنتج النمطي)

Decline Stage (standardized products)

المرحلة النهائية في دورة حياة المنتج هي مرحلة المنتج النمطي حيث من غير الممكن تمييزه عن غيره من المنتجات سواء بالدولة الأم أو بالدولة المتقدمة التي تم الانتقال إليها، وأن المنافسة بين المنتجات أو التمييز بينها يتم من خلال الثمن والثمن وحده.

الضغوط التنافسية التي تواجهها الشركة صاحبة المنتج المبتكر ستستمر في الازدياد حيث سينمو عدد المقلدون للمنتج ، ومن ثم يصبح العرض أكثر من الطلب القائم ، فتنخفض الأسعار أكثر فأكثر.

عند هذا المفترق Junction، تخفيض تكلفة الإنتاج صار أمراً حتمياً ، والبحث عن التكلفة المنخفضة يجبر الشركة المبتكرة على تحويل إنتاجها للدول الأقل نمواً ، حيث تكلفة العمل المنخفضة. في هذه المرحلة فقط يمكن أن نتحدث عن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة.

ولكن تجدر الإشارة إلى أن المنتجات التي تنتجها الفروع خلال تلك المرحلة ليست للاستهلاك المحلي في الدول المضيفة ، وإنما للتصدير للدولة الأم أو غيرها من الدول المتقدمة. فهنا تكون استراتيجية الشركة هي الإنتاج من أجل التصدير Export-oriented strategy وليس لإحلال الواردات.

*** تقييم النظرية**:

وفي تقييمنا لنظرية دورة حياة المنتج يكمن القول أن تلك النظرية قد ساهمت بشكل كبير في توسيع إدراكنا أو فهمنا لأسباب حدوث ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر. كما أنها ألقت الضوء على عناصر هامة مثل التوقيت والعامل الجغرافي والتقارب الثقافي في تفسير أسباب قيام الشركة بالاستثمار في دولة غير الدولة الأم.

كما أن نظرية دورة حياة المنتج تأخذ بعين الاعتبار كل من العوامل الراجعة إلى مميزات وتفوق الشركة والعوامل الراجعة للموقع في شرحها للاستثمار الأجنبي المباشر. كما أنها نظرية ديناميكية أو متحركة من حيث تعاملها مع التغيرات عبر الزمن أو من وقت إلى آخر.

من الناحية العملية ، فإن النظرية تشرح – وبنسبة كبيرة– لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة التالية للحرب العالمية الثانية وحتى سبعينات القرن المنصرم. فعلى سبيل المثال، نجحت تلك النظرية وبشكل جيد جداً في شرح نمو الاستثمارات المباشرة الأمريكية في دول غرب أوربا ، وفي مرحلة تالية في الدول النامية (تشين، ١٩٨٣)

وعلي الرغم من كل تلك المزايا ، فإن هناك العديد من الانتقادات قد وجهت إلى تلك النظرية. فلقد فشلت تلك النظرية في تفسير ذلك الاستثمار المباشر الذي ليس بغرض التصدير وإنما لخدمة السوق المحلي في الدولة المضيفة ، وذلك بإنتاج سلع ذات مواصفات وجودة معينة لتلائم السوق الخارجي وليس سوق الدولة الأم.

كما أن النظرية تعامل كل مرحلة من المراحل الثلاث على استقلال Independently أو كل مرحلة منفصلة عن المرحلة التي تليها ، وهي في حقيقتها ليست كذلك. كما أن النظرية تركز بشكل كبير على عوامل مثل تأثيرات المنتج والدوافع الدفاعية لدرجة استبعادها عوامل هامة أخرى ولها تأثيرها على قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر. بعض تلك العوامل - كما سبق عرضها - تتعلق بعدم كمال السوق في الدولة المضيفة وتأثيره قرارات الاستثمار.

أضف إلى ذلك ، ماذا عن الاستثمارات المباشرة في قطاع البترول، هل يقتضي هذا النوع العمل من داخل الدولة الأم من حيث المبدأ. بل قد تكون بداية الشركة بالدولة المضيفة. ولهذا ربما تنطبق تلك النظرية وفي مراحل معينة ولكن في قطاعات معينة مثل المنتجات الغذائية ولكن الأشكال الأخرى للاستثمار، مثل التنقيب عن البترول أو السياحة كالفنادق، لا يمكن أن تثار بشأنها تلك النظرية.

فعلى الرغم من وضوح وبساطة نظرية فيرنون ، إلا أنها فقدت تأثيرها بمرور الوقت والأحداث. فالوضع المسيطر للاستثمارات الأمريكية وتفوقها على الاستثمارات الأوربية واليابانية واستثمارات الدول حديثة التصنيع Newly industrialized countries يتطلب تفسيراً لم تتضمنه نظرية دورة حياة المنتج. فالدليل العملي يميل إلى مساندة تلك النظرية خلال الخمسينات وأوائل الستينات ولكن ليس بعد ذلك وربما للأسباب التالية:

* ابتكار منتج جديد يتم اليوم بشكل سريع جداً لدرجة تجعل من دورة حياة المنتج قصيرة جداً وربما يصعب تحديدها.
* على الرغم من احتمال قدرة الشركات التابعة للدول الأقل نمواً على إنتاج منتجات أرخص من منتجات الشركات الغربية المنافسة ، إلا أنها لا يمكنها بالضرورة نقل أسواقها وتوزيعها بفاعلية.
* من الناحية العملية ، فإن الشركات متعددة الجنسيات تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الدول المتقدمة والنامية على السواء وفي نفس الوقت دون المرور بالمراحل التي عرض لها فيرنون.

بالإضافة إلى ذلك ، فإن هناك عدد من المشاكل الأساسية مع الافتراض الأساسي لنظرية دورة حياة المنتج. فالاستثمار الأجنبي المباشر ليس بالضرورة حصيلة ثلاث مراحل صارمة من دورة حياة المنتج. كما أن الإطار الزمني لحياة المنتج الجديد من غير الممكن التكهن به بشكل مسبق. كما أن هناك العديد من المنتجات من غير الممكن وضعها ضمن أي دورة من الدورات التي وضعها فيرنون.

في كثير من الحالات ، فإن التسويق الجيد من الممكن أن يؤدي إلى مد حياة المنتج. وإذا وجدت تلك النظرية من تطبيق ، فإن قوتها في تفسير الاستثمار

المباشر تتحصر في الصناعات ذات الابتكارات العالية ومع قصر الدورة حتى بالنسبة لتلك الصناعات.

ونظراً لفقدان تلك النظرية للكثير من إبهارها في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر ، فقد حاول فيرنون ١٩٧٩ تفسير ذلك بتوضيح عدد من الأسباب من بينها توسع شبكات معلومات الشركات دولية النشاط وذلك بإنشاء فروع لإنتاج وإجراء البحوث والتطوير في كافة أنحاء العالم.

في ظل هذا التطور ، فإن المنتج الجديد يمكن أن يقدم في أي مكان في العالم ، وحتى إذا أنتج أولاً في الولايات المتحدة ، فإن الفاصل الزمني بين إنتاج المنتج بالولايات المتحدة وإنتاجه الأول في سوق خارجي قد تآكل بشكل سريع.

ولكن فيرنون لا يزال مصراً على أن التتابع الزمني من الممكن أن يجد له تطبيق كما هو الحال بالنسبة لابتكارات الشركات الإبتكارية Innovative companies الصغيرة التي ليس لها فروع بالخارج. كما أن للنظرية تطبيق بالنسبة لتطور عملية الاستثمار المباشر في الدول الأقل تقدماً حيث أن الدخول لا تزال شديدة الانخفاض مقارنة بالدخول في الدول المتقدمة.

٥.النظرية الانتقائية لجون دنينج في الإنتاج الدولي

Dunning eclectic theory on the international production:

* مضمون النظرية:

تركز الاهتمام خلال الحقبتين الماضيتين على النظرية الانتقائية في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر لجون دنينج. وكان دنينج قد وضع اللبنة الأولى في نظريته خلال بحثه الذي قدمه خلال ندوة نوبل في استكهولم عن التركز الدولي للنشاط الاقتصادي. كانت نيته وقتئذ هي توفير إطار علمي يمكن من خلاله تحديد وتقييم ووزن العوامل التي تؤثر على القرار المبدئي بالإنتاج في الخارج من خلال الشركة ، وكذلك أسباب نمو هذا الإنتاج . فلقد قام دنينج بالتقاط أفكار من مجالات متعددة وتجميعها في نظرية شاملة للاستثمار الأجنبي المباشر، ولهذا أطلق عليها النظرية الانتقائية.

اعتمد النموذج الانتقائي لدنينج على دراسات ونظريات المنظمات الصناعية (مميزات الملكية) ، وتحليل تكاليف النقل (مميزات تدويل الإنتاج) ، ومفاهيم شديدة الارتباط بالاقتصاد السياسي المقارن والعلوم الاجتماعية الأخرى (العوامل الراجعة إلى الموقع Locational factors).

· فوفقاً للنظرية الانتقائية ، أن الشركة تقوم بالاستثمار في الخارج لاعتبارات راجعة إلى الشركة ذاتها ، واعتبارات الموقع في الدولة المضيفة –

التي تجعل من المفيد قيام الشركة بالاستثمار في دولة دون الأخرى – ، واعتبارات الذاتية أو التدويل الداخلي Internalization من خلال انتقال العمالة ورأس المال والتكنولوجيا داخل الشركة على المستوى الدولي ، وذلك لتخفيض التكلفة بدلاً من استخدام المصادر الخارجية مثل التراخيص والوكلاء التجاريون والموزعون ...الخ.

ووفقاً لدنينج ، أنه إذا اعتمدنا فقط على الاعتبارات الراجعة للملكية ، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير والتراخيص سيكونون جميعاً قابلين للتطبيق أو في مرتبة واحدة. ولكن إذا أمكن تدويل تلك الميزات الراجعة للملكية، فإن الشركة ستفضل كل من الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير على منح التراخيص.

ولكن إذا كان من المربح استغلال الشركة وتدويلها Internalization لمميزات الملكية خارج الحدود الوطنية لاعتبارات راجعة إلى الموقع الاستثماري المربح في بلد أخرى ، هنا ستفضل الشركة وبدون أي تردد الاستثمار الأجنبي المباشر على كل من التصدير ومنح التراخيص. (جون دنينج، ١٩٧٣).

المميزات الراجعة إلى ملكية الشركة – والتي تمثل الشق الأول في نظرية جون دنينج – تتفق مع أفكار كل من هايمر (١٩٧٦) و كيدلبرجر (١٩٦٩-١٩٧٣) في شرح الاستثمار الأجنبي المباشر التي سبق أن عرضنا لها. ولكن حتى يكون من الممكن القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر ، فقد أدخل دنينج عاملين آخرين، وهما حوافز التدويل ومميزات الموقع الأجنبي.

فنظرية المنظمات الصناعية – كما أوضحنا مسبقاً – تعبر عن مفهوم مميزات الملكية من خلال السمو التكنولوجي Technical superiority والقدرة على الابتكار innovation والمنتجات المتميزة Distinguished products، تبدو هي الأفضل في شرح الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به الشركات الأمريكية. المنهج الثاني (تدويل الإنتاج) يساعد على فهم الطريق الذي تسلكه الشركة في استغلال تلك المميزات التي تتفوق بها على منافسيها الخارجيين.

قام دنينج بتوضيح العيوب والمخاطر المتعددة للترخيص الذي تمنحه الشركة لعملاء محليين بالدول الأخرى، مما يشجعها على القيام بالاستثمار المباشر. وأخيراً ، فإن إدخال دنينج لعنصر الموقع الخارجي كان بهدف الإجابة على السؤال التالي: لماذا تفضل الشركات الاستثمار في دولة دون الأخرى؟

إذاً ، من الواضح أن النظرية الانتقائية ما هي إلا تجميع من العديد من فروع الاقتصاد مثل المنظمات الصناعية ونظريات التجارة واقتصاديات الموقع.

ما يميز فكرة الملكية والموقع والتدويل هي أنها مرنة ومن ثم قابلة للتغير من وقت لآخر، كما أنها تقبل حالة تغير محددات الدولة والتي كانت سبباً في جذب الاستثمار ومن ثم يمكن تطبيقها على العديد من الدول والحالات.

سبق أن عرضنا للعنصرين الأولين عند عرضنا للنظريات الأربع الأولى فيمكن الرجوع إليهما. أما بالنسبة للعوامل التي تعبر عن مميزات الموقع بالدولة المضيفة فهي كثيرة جداً من بينها الاعتبارات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والجغرافية أو الإقليمية. تعطي الشركات أهمية قصوى للتوزيع الجغرافي لمدخلات الإنتاج والأسواق وأثرهما على تكلفة الإنتاج ومستوي البنية الصناعية الداخلية ومدى تدخل الدولة في الاقتصاد ...الخ.

اعتماداً على النظرية الانتقائية ، فقد برهن كل من فابريك و حاتم (١٩٩٧) على أن الشركات متعددة الجنسيات تتطلع إلى الدول التي توفر لها أفضل التيسيرات الاقتصادية والمؤسسية وذلك حتى تتمكن من تعظيم قدراتها التنافسية.

النظرية الاقتصادية تبين أن الشركات المستثمرة في قطاع الإنتاج سوف تتخير الموقع الذي يوفر في التكلفة الإجمالية مع وضع توزيع الطلب المحلي في الاعتبار الذي يعتمد في المقام الأول على أنظمة توزيع الدخول . وجد كل من بينيتو و جريسيرد (١٩٩٢) أن اعتبارات الموقع ، من خلال الاختلافات في تكلفة عنصر العمل و تكاليف النقل ، وجود أو عدم وجود الحواجز الجمركية ، وكذلك السياسة الحكومية (على سبيل المثال ، الضرائب التي تؤثر على مناخ الاستثمار في دولة مضيفة معينة) ، عوامل مهمة في اختيار الموقع.

ولهذا ، فإنه وفقاً للنظرية الانتقائية ، فإن العوامل التي تؤثر على موقع الاستثمار يمكن تلخيصها في عوامل جذب Pull factors وعوامل دفع Push factors. عوامل الدفع هي العوامل التي تجعل من سوق الدولة الأم سوقاً أقل جاذبية. فالقيود على التوسع وزيادة الضرائب ما هي إلا أمثلة على عوامل الدفع في الدولة الأم . أي أنها عوامل تدفع الشركة للبحث عن سوق آخر غير الدولة الأم . أما عوامل الجذب فهي تلك العوامل التي تجعل من السوق الأجنبي سوقاً جاذباً للاستثمار الأجنبي المباشر. فبالإضافة للعوامل الاقتصادية والتجارية ، فإن عوامل الجذب تلك ، وكما عرض لها دنينج ، يمكن أن تصنف كما يلي:

١- التقارب الثقافي cultural proximity

قد تتشابه أساليب حياة الأفراد في بعض الدول مثل أفراد دول أوربا الغربية والولايات المتحدة وكندا . ولهذا ، فإن الشركات الأمريكية تتوسع بنشاطها في كندا ودول غرب أوربا والعكس. وفقاً لدافيسون (١٩٨٠) ، فإن

الشركات في المرحلة الأولى في التوسع الخارجي من المتوقع أن يكون لديها تفضيل أكبر للمناطق المتشابهة والقريبة في الثقافة.

وعلى الرغم من أن التقارب الثقافي يمكن أن يؤثر على تمركز بعض الأشكال من الاستثمار الأجنبي المباشر ، إلا أنها غير قادرة على تفسير الأنواع الأخرى للاستثمار الأجنبي المباشر مثل الاستثمارات التي تهدف إلى استغلال الموارد الطبيعية مثل الاستثمارات الأمريكية والأوربية في الدول العربية والصين.

٢-حجم السوق Market size:

رغبة الشركة في تعظيم الاستفادة من قدراتها الفنية والتكنولوجية قد تدفعها للقيام بالاستثمار في الخارج حتى مع وجود مخاطر بالدولة المضيفة ، وذلك للاستفادة من الحجم الكبير للسوق في تلك الدولة. على الرغم من ذلك – وكما افترضنا لاحقاً بتلك الدراسة – فإن حجم السوق ربما يكون على جانب كبير من الأهمية بالنسبة للشركات التي تنتج بهدف خدمة السوق المحلى للدولة المضيفة ، ولكن بالنسبة للشركات التي تنتج من أجل التصدير ، فإن حجم السوق المحلي للدولة المضيفة لن يكون على ذات القدر من الأهمية.

٣-تحركات المنافسين Competitors' movements بالسوق الأجنبي:

ميزة الخطوة أو الضربة الأولى يمكن أن تفقد أهميتها إذا ما دخل المنافسون السوق الخارجي. فالمنافسون يسعون دائماً إلى تأمين مواقع فروعهم ومنع دخول الشركات الأخرى. فبداخل أي مدينة كبيرة يوجد عدد محدود لفروع الشركات العملاقة.

فكلما عظم اهتمام الشركة بالتوسع الدولي ، كلما كان ذلك حاسماً في سيطرتها على الأسواق الخارجية خاصة عند وجود منافسين حتى ولو كانوا من ذات الدولة الأم.

٤-التقارب الجغرافي Geographical proximity بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة:

تتجه العديد من الشركات الدولية إلى التوسع خارجياً وذلك نحو الأسواق الأقرب جغرافياً للدولة الأم ، وذلك رغبة في تخفيض تكاليف النقل والشحن والاتصال الخارجي. فكلما كانتا الدولتين قريبتين جغرافياً ، كلما كان هناك احتمال كبير في أن تتشابه ثقافتيهما أيضاً. كما أن التقارب الجغرافي أيضاً يعني رقابة وسيطرة أكبر مع تكاليف اتصال أقل في علاقة الشركة الأم بالفروع.

وهذا العامل (أي التقارب الجغرافي) قادر على تفسير أن معظم الاستثمارات الأمريكية التي تتم في دول أمريكا اللاتينية، وفي الوقت نفسه فإن معظم الاستثمارات اليابانية تتم في دول شرق وجنوب شرق آسيا كما أوضحنا لاحقاً.

فالثلاث عناصر التي تبناها جون دنينج (مزايا الملكية، التدويل، ومزايا التمركز في السوق المضيف) أكد دنينج على دمجها جميعاً في نظرية واحدة هدفها الإجابة على الأسئلة التالية: لماذا يحدث الاستثمار الأجنبي؟ وأين سيتم القيام به ، ولماذا؟ ومن حيث طريقة الدخول إلى السوق الخارجي ، فما هي الاستراتيجية التي سيتبناها ؟ بمعنى ، هل الاستثمار سيكون بغرض خدمة السوق الأجنبي في الدولة المضيفة أم سيكون الإنتاج من أجل التصدير؟

*** تقدير النظرية**:

نلاحظ من عرضنا السابق للنظرية الانتقائية لجون دنينج أنها تملك قدرة أكبر من النظريات الأخرى على شرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك لاعتمادها على عوامل متعددة وليس على عوامل فردية أو مظهر واحد من مظاهر الاستثمار الأجنبي المباشر كما فعلت النظريات الأخرى.

ولكن على الرغم من كل مزايا تلك النظرية ، فإن بكلي (١٩٨٥) أشار إلى أن هناك العديد من المسائل لم تتمكن النظرية الانتقائية من حلها. أولاً : العلاقة بين هذه العناصر الثلاثة وتطورها عبر الزمن يحتويها الغموض، حيث تعرضت النظرية لكل عنصر من تلك العناصر بشكل منفرد دون الإشارة لعلاقة التأثير والتأثر فيما بينها. ثانياً فإن معالجة فكرة مميزات الملكية على انفراد غير مجدية وعديمة القيمة لأن فكرة التدويل (Internalization) أي جعل السوق الدولية داخل إطار الشركة قادرة وكافية لشرح الظاهرة لأنه لا يمكن للشركة تدويل الإنتاج بدون مزايا راجعة لقدرات الشركة التكنولوجية والإدارية.

كما قام كوجيما (١٩٧٨) بانتقاد النظرية الانتقائية لكونها أكثر تركيزا على المسائل الكلية ومن ثم قليلة الفاعلية في عملية صنع القرار ومن ثم الاستفادة منها في كل من الدولة الأم والدولة المضيفة. ينبغي أن نشير إلى أنه على الرغم من كل الانتقادات التي وجهت للنظرية الانتقائية ، هو أنه عند غياب فكرة السوق الخارجي (المضيف) ، فإن التمييز بين مميزات الملكية وتدويل الإنتاج يبدو غير مجدي.

٦. نظرية الميزة النسبية (المدرسة اليابانية).

*** مضمون النظرية:**

هذه هي مدرسة أخرى عرفت بالمدرسة اليابانية The Japanese School. حاولت تلك المدرسة أن توسع التحليل إلى ما بعد التحليل الو حدي لهيكل كل من الشركات والسوق ، من خلال تحليل عدد من الفروض الاقتصادية الكلية. المساهمين الرئيسيين لتلك المدرسة هما كوجيما (١٩٧٧- ١٩٧٨) و أوزوا (١٩٧٧- ١٩٧٩).

فلقد طوروا نموذج يجمع بين الأدوات الكلية والجزئية. فالأدوات الجزئية مثل القدرات والأصول المعنوية للشركة مثل التميز التكنولوجي. والأدوات الكلية مثل السياسة التجارية والصناعية للحكومات لتحديد عوامل الميزة النسبية للدولة.

واعتماداً على الدروس المستفادة من التجربة اليابانية منذ ١٩٤٥، تؤكد تلك المدرسة على أن السوق وحده غير قادر على التعامل مع التطورات والابتكارات التكنولوجية المتلاحقة. مع الاستبدال الجزئي للسوق، فإن المدرسة اليابانية توصي بالتدخل الحكومي لخلق حالة من التكيف الفعال من خلال السياسات التجارية. فنظرية كوجيما تدمج النظريات التجارية مع نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر. برهن كوجيما على أن الاستثمارات الأمريكية ما هي إلا بديل للتجارة في حين أن الاستثمارات اليابانية تشجع على خلق قاعدة تجارية.

فالهيكل الصناعي للاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده اليابان يختلف عن نظيرة في الدول الصناعية الأخرى. فالاختلاف ينشأ بسبب حزمة المهارات اليابانية المتخصصة التي يتم صبها ، والمواصفات المتعلقة بالموقع للاستمارات المباشرة اليابانية. فالشركات اليابانية طورت من مهاراتها المتخصصة استجابة لبيئة معينة في الدولة المضيفة من قوى عمل ومهارات استثنائية ونظام إنتاجي قوي.

*** تقدير النظرية:**

ولكن وفقاً لجون دنينج (١٩٨٨) فإن هناك بعض القيود التي تحد من قدرة نظرية كوجيما في الاستثمار الأجنبي المباشر من المساهمة في وضع فهم عام لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر. فنظرية كوجيما تعاني من البساطة الشديدة في إطارها أو مرجعيتها لدرجة أنه يؤكد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يرفع بشكل منتظم من القدرة التنافسية ويلعب دوراً إيجابياً في عمليات الإصلاح للاقتصاديات القومية للدول المضيفة.

حتى مع افتراض كونه نموذج للاقتصاد الكلي إلا أنه غير كافي لتحليل ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر. ونظراً لكونه نموذج نيوكلاسيكي فإنه غير قادر على تفسير أو تقييم آثار أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى الرفاهية حيث يهدف إلى تبرير عملية الإنتاج الدولي الذي يهدف إلى الاستفادة من المزايا الممنوحة للأنشطة العابرة للأقطار.

٧. نظرية عدم التوازن للاستثمار الأجنبي المباشر:

* مضمون النظرية:

قدم كل من مسون ورويل (١٩٩٣) نموذجاً جديداً يحتفظ بالافتراض الأساسي وهو أن الشركات المتعددة الجنسيات لديها ميزات راجعة للملكية مثل رأس المال والتكنولوجيا والمهارات الإدارية. ولكن النظرية الجديدة قامت بإضافة عوامل سلبية راجعة أيضاً للملكية.

فعندما لا تستطيع الشركة تعويض الخسائر التي قد يكون مرجعها صعوبة الوصول للمواد الخام أو تكاليف العمال الماهرين في الدولة الأم ، فإن البحث عن توازن يمثل قوة دافعة للشركة للتحرك لتعويض تلك الخسائر من خلال الاستثمار في دولة أجنبية.

وفقاً لهذا النموذج الجديد، فإن المفهوم التقليدي لمميزات الملكية يمكن إعادة صياغته بكونه عدم توازن بين العوامل المملوكة للشركة. فالفائض في أحد العوامل مثلاً يعني بالمقابل عجز نسبي في عامل آخر. أوضح كل من مسون و رويل أن نموذج عدم التوازن هذا يساعد أيضاً على شرح الحالات المعاصرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة من الدول النامية نحو الدول المتقدمة مثل الاستثمارات الصينية في أمريكا وبريطانيا.

فوفقاً لرأيهم ، أن النظريات القائمة تجد صعوبة في تفسير هذا النوع من الاستثمار نظراً لكونه من الصعب غالباً تحديد ماهية المميزات الراجعة للملكية والتي يمكن لشركات الدول النامية أن تنقلها للدول المتقدمة!!. عدم التوازن والرغبة في خلق حالة من التوازن يمكنها التعامل بكل يسر مع تحرك النشاط من الدول النامية إلى الدول المتقدمة.

تسمح نظرية عدم التوازن للشركات متعددة الجنسيات بأن تكون أكثر فعالية في استغلالها للموارد العالمية ، وهو ما تم التأكيد عليه من قبل عند عرضنا لنظريات تحركات رأس المال والمنظمات الصناعية.

تقدير النظرية:

في تقديرنا، أنه على الرغم من أن هذا المنهج الجديد يبرز عامل آخر وهو عدم التميز Disadvantage كإضافة لنظرية الاستثمار الأجنبي المباشر ولكنها لا تعد كافية لأن تكون نظرية شاملة حيث لم تتعرض مثلاً لشرح أثر العوامل الأخرى والتي لا تتعلق بالميزات أو عدم الميزات الراجعة للشركة مثل عوامل الجذب الراجعة للدولة المضيفة وعوامل الطرد الأخرى الراجعة للدولة الأم.

كما أنه إذا دققنا النظر في مضمون تلك النظرية للاحظنا أنها لا تتعدى كونها تتحدث عن مرحلة من مراحل دورة حياة المنتج التي عرض لها فيرنون كما عرضنا مسبقاً في هذا الباب.

٨. نظرية جون دنينج والمستجدات السياسية والاقتصادية الدولية

DUNNING'S THEORY AND THE NEW ECO-POLITICAL ENVIRONMENT

حظيت الأنظمة الحاكمة لكل من النظام الاقتصادي والسياسي الدولي بقدر محدود من الاهتمام في نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي ركزت جل اهتمامها إما على الأنظمة القومية الحاكمة للاستثمار سواء بالدول المضيفة أو الدولة الأم أو الشركة ذاتها واستراتيجيتها الاستثمارية.

فتلك النظريات لم تعطي تفسيراً بعد لأثر دور المنظمات الدولية وما أتت به من اتفاقات مثل منظمة التجارة العالمية وأجهزة الأمم المتحدة الأخرى في تحرير كل من التجارة والاستثمار الدوليين.

فمع اختلاف أشكال وأحجام الشركات متعددة الجنسيات ، فإن أثر تحرير كل من أنظمة التجارة والاستثمار من الصعب استنتاجه من النظريات القائمة وذلك بسبب الحاجة إلى تحليل جديد متعدد الأبعاد. فالعولمة أصبحت كلمة السر Password على المستوى الاقتصادي خلال التسعينات. كما أن الاقتصاديات القومية صارت بلا تردد وبتلقائية أكثر اندماجاً في الاقتصاد العالمي من خلال عمليات التجارة العابرة للحدود وكذلك التزايد المستمر في كل من الاستثمار ورأس المال الدولي.

كما أن المستهلكين صاروا أكثر انفتاحاً على العالم الخارجي ، ومن ثم صاروا أكثر استهلاكاً لسلع أجنبية ، ولهذا ذاد عدد الشركات التي تعمل عبر

الحدود ، كما أن المدخرين صاروا أكثر استثماراً عن ذي قبل في أماكن بعيدة (دنينج ١٩٩٣).

وكما أوضحنا في المقدمة ، أن الاقتصاد العالمي شهد ثلاث تطورات غاية في الأهمية من بينها زيادة قدرات واستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات ، كما برز في الأفق أهمية العوامل الراجعة للدولة المضيفة بعد سياسات التحرر واسعة النطاق ، وثورة الاتصالات والإلكترونيات التي قربت كل بعيد ويسرت أموراً كانت من ضرب المستحيل في السابق.

فثورة التكنولوجيا Technical revolution بكل ما تحمله من معنى (والتي سبق أن أشرنا إلى أنها شبه مملوكة للشركات الدولية)، والتي تزامنت مع سياسات الانفتاح والتحرر العالمية كلها أظهرت الاستثمار الأجنبي المباشر في ثوب جديد، ومن ثم صارت نظرياته بحاجة إلى إعادة صياغة أو على الأقل إلى تطوير كي تواكب تلك التغيرات.

ونظراً لأن مواقف الدول المتلقية للاستثمار قد تغيرت بشكل جذري ، فإن تفضيلات التركز الراجعة للشركة ينبغي أن تتطور، وأن يعاد وزنها في مقابل العنصرين الأولين في نظرية دنينج.

كما أن إنشاء منظمة التجارة العالمية عام ١٩٩٤ على أثر اتفاق أورجواي خلق نظام اقتصادي عالمي جديد كما أشرنا في الباب الثاني وهو النظام الحاكم لكافة المتعاملين فيه بما فيهم الشركات متعددة الجنسيات ، وهو أمر لم تتضمنه أو تحتويه نظريات الاستثمار لأن معظمها كتب قبل التسعينات. ولكن على الرغم من استمرار جون دنينج في الكتابة عن نظريته حتى عام ١٩٩٨، إلا أنه لم يضيف جديداً بشأن أثر تلك المستجدات على عمل النظرية.

فقد سبق أن لاحظنا أن اتفاقات منظمة التجارة العالمية (وكما سنعرض بالتفصيل في الباب الثاني) قد تضمنت تنظيماً لاتفاقات أو قيود التجارة المرتبطة بالاستثمار Trade related investment measures ، كما تحظر أية قيود على الملكية الأجنبية أو الاشتراطات التي يمكن أن تضعها الدولة المضيفة كأن تشترط على الشركة الأجنبية شراء مدخلات إنتاج محلية كشرط للموافقة على إقامة المشروع.

كما أن اتفاق الاستثمار متعدد الأطراف الذي هو موضع نقاش وتفاوض من قبل دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية Organization for economic co-operation and development (OECD) يضيف بعداً جديداً في حقل تحركات رأس المال الدولي ، ومن ثم يحرك عقول المفكرين والمنظرين نحو إضافة تلك الأبعاد عند شرحهم لأسباب تلك الظاهرة ، ومن ثم صياغة نظرية محكمة.

فاتفاق الاستثمار متعدد الأطراف يتضمن ما يلي:

١. توفير حماية قانونية لتحقيق حرية المنافسة لكل المستثمرين الوطنيين والأجانب.

٢. يوفر الآليات الفعالة Effective measures لإلزام الأطراف المتعاقدة بتنفيذ التزاماتها.

٣. كما يوفر مستوى عال من تحرير وحماية الاستثمار بما يناسب كل الدول الأعضاء ، وبما يشجع الدول غير الأعضاء على اتخاذ سياسات إصلاحية.

أضف إلى كل ما سبق من مستجدات السياسات التي تساندها المنظمات الدولية لحماية مستويات العمل ، وهذا تحدى آخر يواجه الشركات متعددة الجنسيات خاصة تلك التي تبحث عن العمل الرخيص Cheap labor، ومن ثم نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر. فالشركات التي تقوم بالاستثمار بغرض الاستفادة من عنصر العمل الرخيص أو تشغيل العمال لساعات طويلة ، عليها البدء في التفكير بشكل إيجابي لحماية حقوق العمال المالية والصحية والبيئية.

ظهر على الساحة عامل جديد جدير بالاهتمام ألا وهو استراتيجيات الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال أدوات ترويجية متعددة سواء كانت حكومية أو خاصة بإشراف حكومي ، لعرض الدولة التي ترغب في استضافة هذا النوع من الاستثمار على الشركات الدولية مع تقديم حوافز متعددة.

ومن ثم ، فإنه في ظل المنافسة بين كل الدول تقريباً على جذب الاستثمار، فإن الشركات الأجنبية صارت صاحبة الكلمة العليا حيث تعددت أمامها الخيارات والبدائل. كما أن تلك المنافسة تعطي عوامل التركز أهمية أكبر مما يقتضي وزنها في النظرية مقارنة بالعوامل الأخرى.

أضف إلى ذلك الاتحادات الإقليمية Regional integrations بين كل من الدول المتقدمة وبعضها البعض وبين الدول المتقدمة والنامية كما هو الحال في اتفاق النافتا أو بين الدول النامية وبعضها البعض (راجع الباب الثاني) . تلك الاتحادات تمثل تحدياً آخر لنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر القائمة. حيث تؤدي تلك الاتحادات إلي جعل الدول المتحدة سوقاً واحدة، وهنا يكون العنصران الأول والثاني في نظرية جون دنينج محلاً للتساؤل Under question.

خلال حقبة التسعينات ، برزت في الأفق ظاهرة في غاية الخطورة ألا وهي عمليات الدمج والتملك (M&A) بين الشركات الدولية وذلك لخلق سوق احتكارية كبرى في كافة القطاعات الاستثمارية. فأغلب عمليات الاستثمار المباشر خلال عام ٢٠٠٠ كانت في صورة دمج وتملك أي ما يزيد على تريليون دولار كما عرضنا في مقدمة تلك الدراسة ، وكما عرضنا لاحقاً في الباب الثاني.

السؤال إذاً، ما هو أثر مثل تلك الاندماجات على مصداقية نظريات الاستثمار القائمة؟

هنا ومع بروز تلك التحديات الجديدة هل ستظل النظريات القائمة للاستثمار الأجنبي المباشر قادرة على تبرير وتفسير الظاهرة؟ نحن نرى أن كل تلك التطورات بحاجة إلى فحص أعمق ، حيث عدلت الكثير من الأفكار التي تضمنتها النظريات السابقة.

ونظراً لأن دراستنا هنا أكثر تركيزاً على العنصر الثالث (وهو عامل التمركز المتعلق بالدولة المضيفة) نقترح إعطاء العنصرين الأولين أهمية من التحليل في الدراسات المستقبلية. أما فيما يتعلق بالعنصر الثالث في نظرية دنينج، فنأمل أن تساعدنا كل من الدراسات المقارنة والدراسة التطبيقية على مصر في التوصل إلى إجابات مقنعة للافتراضات المتعلقة به.

* ملخص للباب الأول:

من خلال دراستنا للنظريات السابقة وجدنا أن هناك العديد من العوامل التي من شأنها أن تؤثر على حدوث وتطور ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر ، ولكن الأهم هو أن تلك الدراسة التأصيلية أظهرت الحاجة إلى نظرية عامة يمكنها احتواء تلك العوامل بأسلوب علمي قابل للاختبار والتطبيق ومن ثم يمكن الاستفادة منه. السبب في ذلك هو أن أغلب تلك النظريات كما رأينا أعطت تفسيراً وتصوراً للظاهرة اعتماداً على عنصر أو عدة عناصر مع إهمال العناصر الأخرى.

فعملية تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول المضيفة أو خروجه من الدولة الأم تتوقف على العديد من العوامل في كل من الدولة الأم والدولة المضيفة. ولكن لا يوجد بعد ذلك التحليل الذي يحتوي تلك العوامل مجتمعة. ومع ذلك فإن أفكار دنينج هي الأقرب لذلك المنهج المرغوب Desired paradigm. فعلى الرغم من كون تلك النظريات ممتعة في منهجها وتبريرها، إلا أن كل منها تميل إلى إعطاء تفسيرات لأنشطة استثمارية معينة ، ولكن قد يكشف الواقع العملي عن تطبيقات تخالف ما أتت به تلك النظريات إذا ما تمت الاستثمارات في ظروف مختلفة.

فالنظريات غير كاملة وتعطي تفسيراً جزئياً كما تعتمد على مناهج مختلفة . بل أن تلك النظريات أحياناً ما يناقض بعضها البعض ، ومن ثم ينبغي النظر إليها على أنها مجرد آراء بدلاً من إطلاق وصف النظريات عليها ، لأن أي نظرية لابد أن تجد لها تطبيقاً مقنعاً من الواقع.

والدافع إلى قولنا هذا ، هو أن حقل الاستثمار الأجنبي المباشر شديد التعقيد وسريع التغير كما سنرى في الباب الثاني، كما يغطي الكثير من العوامل غير المتكافئة والتي لا يمكن لنظرية واحدة احتوائها.

فلا توجد نظرية واحدة من بين النظريات السابق عرضها تستطيع إعطاء شرح كامل لأسباب الاستثمار أو أشكاله وتطوره التاريخي، وعدم الكمال هذا ليس بمستغرب من وجهة نظرنا وذلك بسبب الحداثة النسبية للظاهرة وتعدد الدوافع التي يشكل كل منها جزءً من القرارات الاستثمارية للشركة. حتى النظرية الانتقائية ، الشاملة والمقبولة لدى الكثيرين ، فشلت في إعطاء نظرية عامة للاستثمار الأجنبي المباشر. فالمفهوم الذي يدمج عناصر راجعة إلى الملكية مع ميزات التركز فشل من وجهة نظرنا في إعطاء تفسير للحكمة من قيام شركة بتفضيل القيام بالاستثمار في الخارج ، في حين تفضل شركة أخرى في ذات الظروف المشابهة للشركة الأولى عدم القيام بالاستثمار في الخارج.

الأكثر من ذلك ، أنه من المستحيل وضع تلك النظرية بشكلها الحالي موضع الاختبار العملي. كما أنه من الصعب اختبار النظرية الانتقائية باستخدام الوسائل الرياضية أو الإحصائية في منهج موحد. ومع ذلك ، فمن خلال تحليلنا لكافة الدراسات الأجنبية المتاحة عن ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر لاحظنا أنه لم تخلو واحدة منها من الإشارة إلى نظرية جون دنينج.

باختصار ، فإن الباحثين منذ الحرب العالمية الأولى وإلى الآن يحاولون تحليل تلك الظاهرة . معظم النظريات التي تم تطويرها ركزت على ميزات الملكية التي تسيطر عليها الشركة حيث ركزت اهتمامها على تفسير دور القدرات الفنية والإدارية والمهارية في الدفع بالشركة للاستثمار في الخارج.

ومع ذلك فإن الدراسات القائمة حول الظاهرة تشترك جميعها في عناصر كثيرة وإن اختلف أسلوب العرض أو المنهج المتبع. فمثلاً تشترك كل من نظرية فيرنون (دورة حياة المنتج) مع نظرية عدم التوازن ، بل من وجهة نظرنا يمكن اعتبار نظرية عدم التوازن جزء من نظرية فيرنون ... وهكذا. ومع ذلك فإن الدراسة التفصيلية للنظريات السابقة على الرغم من عدم كمالها ، إلا أنها كانت مطلباً ضرورياً لإعطائنا فهم أعمق للظاهرة محل البحث.

وجدنا أنه من الصعب وضع أي من النظريات السابقة – حتى نظرية جون دنينج – موضع التطبيق نظراً لأنها حاولت تعميم أفكارها على كافة أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر وهو مالا نراه صحيحاً. فالعوامل التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعة Manufacturing نفترض أنها تختلف في أهميتها عن العوامل التي تؤثر على الاستثمار في قطاع الخدمات أو البترول أو الإلكترونيات ، وهو ما عرضنا له في البابين السادس والسابع.

الباب الثاني

المؤشرات والمحددات والتوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً

FDI's trends, determinants and geographical distribution

تمهيد:

شهدت حقبة التسعينات تغيرات ضخمة Huge changes في منظومة الاقتصاد العالمي، وقد لعبت الشركات متعددة الجنسيات دوراً حاسماً في خلق وتشكيل تلك التغيرات. فلقد سيطرت بل عمت مبادئ الرأسمالية على الاستراتيجيات الاقتصادية الجديدة، خاصة بعد انهيار أنظمة التخطيط الاشتراكية على أثر انهيار الاتحاد السوفيتي . والعامل الأخر الذي عزز من هذا التوجه يتمثل في انفتاح الاقتصاد العالمي تحت مظلة منظمة التجارة العالمية. مثل كل تلك التغييرات أعطت للاستثمار الأجنبي المباشر أبعاداً جديدة New dimensions تستوجب التوقف والدراسة.

بل أن النظرة تجاه الشركات متعددة الجنسيات قد تغيرت كلية . ففي ظل ندرة رأس المال الداخلي بسبب ضعف مستويات الادخار ، والافتقار إلى القدرات التكنولوجية، وعدم المقدرة علي المنافسة في اقتصاد عالمي مفتوح، نظرت العديد من الدول – ليس فقط في العالم النامي بل وفي العالم المتقدم أيضاً – إلي الاستثمار الأجنبي المباشر علي أنه المنقذ Rescuer ، وذلك لما يحتويه من حزمة رأس المال والتكنولوجيا ومهارات الإدارية .

فعند غياب رأس المال الداخلي ، فإن السبيل الوحيد لتلبية احتياجات التنمية لرأس المال هو البحث عنه من مصادر خارجية . وأفضل تلك المصادر – إذا ما قورن بالقروض مثلاً – هو الاستثمار الأجنبي المباشر كما عرضنا في الباب التمهيدي وكما سنعرض تفصيلاً في هذا الباب . وهو يتطلب خلق المناخ الملائم لجذب الشركات الأجنبية للاستثمار بالوطن ، وأهم عنصر من عناصر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يتمثل في المناخ الاقتصادي المربح والمشجع علي الاستثمار والإنتاج .

ومن محددات جذب الاستثمار الأخرى عوامل مثل حجم السوق ومعدل النمو بالدولة المضيفة ، ومدي إمكانية الولوج للأسواق الإقليمية والدولية ومن أجل التصدير، مدي توافر رأس المال البشري Human capital والرخيص

والماهر ، قدرات تكنولوجية، بالإضافة إلى قدر من الموارد الطبيعية تتطلبه أنواع معينة من الاستثمار.

القائمة الثانية لعوامل جذب الاستثمار تتمثل في خلق البيئة المواتية Stimulating environment لجذب الاستثمار وذلك من خلال خلق حالة من الاستقرار السياسي والاقتصادي ، كذلك تفعيل وتشجيع الاتجاه نحو التصنيع ، ووضع التجارة الخارجية وأنشطة القطاع الخاص بالدولة المضيفة . والحزمة الثالثة لعوامل جذب الاستثمار تتعلق بتصميم وإنجاز السياسات الموضوعة بغرض جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (سايفنت ١٩٩٨)

فرغبة الحكومات في الآونة الأخيرة في تسهيل السبيل أمام الاستثمار الأجنبي المباشر ترجمت في شكل سياسات تحريرية ضخمة في أنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر . فمثلاً ، خلال الفترة من ١٩٩١-١٩٩٦ ، ٩٥% من إجمالي ٥٩٩ تغير في الإطار التشريعي المتعلق بالاستثمار كانت في اتجاه التحرر .

تمثلت معظمها في فتح صناعات سبق أن منع الاستثمار الأجنبي المباشر من الدخول فيها ، والإزالة لكل أشكال الإجراءات التي اعتادت الدول علي طلبها لاعتماد مشروع أجنبي ، وكذلك التوسع الغير مسبوق في حجم اتفاقيات الاستثمار الثنائية وحوافز الاستثمار (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٨) .

ولكن علي الرغم من أن ساسيات تحرير أنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر عالمية الإطار ، إلا أنه لوحظ – كما تم إيضاحه لاحق بتلك الدراسة – أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يزال مرتكزاً في بعض المناطق الجغرافية والاقتصادية More concentrated in some geographic and economic areas (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٧) .

نحاول في هذا الفصل تحليل المحددات الفعلية The actual determinants للاستثمار الأجنبي المباشر . ولتحقيق هذا الهدف ، فإننا في المبحث الأول عرضنا للتغيرات المعاصرة في الاقتصاد العالمي وأثارها علي قدرة ومؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر . ولكن تجدر الإشارة إلي إن هذا الفصل شديد الارتباط بالفصل التالي، حيث تم التعرض لمحددات جذب الاستثمار في كل من أمريكا اللاتينية وشرق وجنوب شرق آسيا ، تلك المناطق استطاعت جذب أكثر من ثلثي حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي وجه للدول النامية خلال الثلاث حقب الماضية .

ومن هذا المنطلق ، فإن عرضنا سيكون كالتالي :

المطلب الأول: علاقة السببية والارتباط بين كل من العولمة والشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الثاني: التجارة الدولية الاستثمار الأجنبي المباشر .

المطلب الأول

علاقة الارتباط السببية بين كل من العولمة والشركات متعددة الجنسيات.

CAUSAL LINKAGE BETWEEN MNCs AND GLOBALIZATION

شهدت الحقبتين الماضيتين تحرك تدريجي نحو العولمة من خلال ثلاث مظاهر :

١. بروز رأس المال الفكري Intellectual capital كأهم أصل خالق للثروة في معظم الدول الصناعية خلال السنوات الماضية.
٢. التوسع في عولمة الأنشطة الاقتصادية. وقد يسر ذلك التطور في تكنولوجيا الاتصالات Communication technology والمواصلات والانخفاض في عوائق Impediments كل من التجارة والاستثمار علي مستوي العالم بأكمله. (أونكتاد ١٩٩٦) .
٣. بروز وهيمنة سياسات اقتصاد السوق وما تلاها من تغيرات سياسات الاقتصاد الكلي واستراتيجيات التنمية في الكثير من الدول، إن لم يكن في كل دول العالم. كل هذه العوامل مجتمعة لعبت دوراً مؤثراً في عملية تقييم المخاطر الاقتصادية والسياسية ، وكذلك في إعادة رسم خريطة الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تتولاه الشركات متعددة الجنسيات (البنك الدولي ١٩٩٧) .

فكلمة السر Password في عالم الاقتصاد والأعمال بل والثقافة اليوم هي العولمة globalization . تلك الكلمة تعطي صورة لعالم تتحرك فيه السلع والخدمات ورأس المال والمعلومات عبر الدول وبلا حدود. في هذا العالم ، عملية الاختيار في أي مكان تنتج أو تشتري أو تستثمر أو تدخر لم تعد هذه المسائل مرتبطة بالحدود القومية بل أخذت هوية دوليةInternational Identity .

تعني العولمة أيضاً أن التمييز القديم أو التقليدي بين الإنتاج من أجل التصدير والإنتاج من أجل خدمة السوق المحلي قد ضعفت بنيته بل أنه يتلاشى. فالدول التي ترغب في النمو عليها أن توفر الظروف الاقتصادية الملائمة للمصدرين وكذلك المنتجين بغرض خدمة السوق المحلي .

بل أن بعض المحللين ذهب إلي أن العولمة قد حطمت الحدود بين الدول وخلقت عالم بلا حدود، فيه تتخذ القرارات الاقتصادية دون اعتبار للحدود القومية.

تعبر العولمة أيضاً عن المرونة اللانهائية تقريباً التي تتمتع بها الشركات فيما يتعلق بتركيز مختلف أنشطتها . فالتطور التكنولوجي وثورة الاتصالات وإزالة العوائق التقليدية لكل من التجارة الدولية والاستثمار كل هذا أدي إلي عولمة الأنشطة الاقتصادية Globalization of economic activities. وقد أدت عولمة الاقتصاد الدولي إلي إحداث تغيرات كثيرة في الأنظمة الضريبية عالمياً. فكل دولة تحاول أن تجتذب أكبر نصيب من الاستثمار المباشر من خلال تطوير النظام الضريبي بما يخدم عملية جذب الاستثمار.

ترتب علي كل هذه التطورات، علي المستوي الدولي من تطور تكنولوجي وتحرر اقتصادي، توسع ضخم في التجارة الدولية وفي الاستثمار التي تقوده الشركات الدولية وتدفق رأس المال المالي الدولي (سيجلو ويسكي ١٩٩٨).

فسوق الإنتاج الدولي أصبح أكثر انفتاحاً كنتيجة لتخفيض القيود التجارية المحلية مثل إنجاز السوق الموحدة في أوروبا وشمال أمريكا والآسيان وكذلك من خلال التحرر العالمي تحت قواعد منظمة التجارة العالمية . وقد تمت المنافسة خاصة بعد دخول دول شرق أوروبا في مضمار المنافسة والتطور السريع في دول شرق آسيا (دينينج ١٩٩٤) (راجع أيضاً تقرير الاستثمار في العالم لعام ٢٠٠١).

الملاحظة الهامة التي يجدر الإشارة إليها أن التطورات الاقتصادية علي المستوي الدولي قد جذبت اهتمام الكثير من صانعي القرار والمنتجين ، وحتى الأفراد من خلال دورهم كعمال ومستهلكين .

بعض أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر ، وتأثراً بانخفاض أسعار المواد الأولية والمواصلات والاتصالات ، قد توسعت بين المناطق الجغرافية ومناطق الاتحادات الاقتصادية الإقليمية .

فالنمو السريع والمستمر في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر هو مؤشر Indicatorعلي مرونة الاقتصاد الدولي في ظل العولمة ، فبنظرة متأنية لمؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر وسلوك الشركات المتعددة الجنسيات تبدو لنا صورة أكثر تعقيداً . والعولمة إلي حد كبير هي جزء من هذا التعقيد. فالكثير من هذه الشركات في الكثير من القطاعات في الكثير من الدول يقومون بالاستثمار في الخارج. وتلك الشركات التي هي في الحقيقة متعددة الجنسيات قد تضخمت أكثر وأكثر خاصة بعد عمليات الدمج والتملك (M&A) التي يسرتها ظاهرة العولمة.

فالاستثمار الأجنبي المباشر التي تقوده الشركات متعددة الجنسيات يمثل آلية رئيسية نحو التوسع في الاتحادات الاقتصادية الدولية . فعلي الرغم من أن الشركات تستثمر بالخارج منذ أكثر من مائة عام، إلا أنها لم تكن بهذا الحجم ، كما أنها لم تكن تستثمر في كل تلك القطاعات ، كما أنها لم تكن في كل تلك الدول. في ذات الوقت ، نمو حجم الاستثمار بالخارج يمثل ضرورة للشركات وذلك للحفاظ علي نصيبها من سوق الإنتاج والاستثمار الدولي (كوترين وكين ١٩٩٣).

فثورة الاستثمار الأجنبي المباشر هي أكبر علامة أو دلالة علي عولمة الاقتصاد الدولي نظراً لقيام الكثير من الشركات بإنشاء وتوسيع عملياتها خارج حدود ه القومية . ومن ثم ، فالشركات متعددة الجنسيات تقف في قلب النقاش الدائر حول أهمية أو ضرورة الاتحادات الاقتصادية الإقليمية العالمية . والدليل علي أثر الشركات متعددة الجنسيات علي الاتجاه نحو العولمة يمكن معرفته من قراءة نمو حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في عام واحد وهو عام ١٩٩٧ حيث نما بمعدل أكثر من ١٠% ليصل ما قيمته ٣.٥ تريليون دولار . كما نما عام ٢٠٠٠ فقط بنسبة ٤٠% (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٨، ٢٠٠١) . رأس المال هذا يمتلكه علي الأقل ٦٣.٠٠٠ ألف شركة متعددة الجنسية سواء كانت كبيرة أو صغيرة . وهذه الشركات تتحكم في ٥٥٠.٠٠٠ فرع في الخارج (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١).

ومن هنا لم يعد هناك شك أن الشركات متعددة الجنسيات قضية تحتاج إلى وقفة وقدر عالي من الاهتمام . فهي واحدة من أهم المحركات التي بسببها وصلنا إلي ما يسمي بالعولمة . *ففي الفكر العام الدولي، فإن العولمة والشركات متعددة الجنسيات زوجين شديدي الارتباط . فالاستثمار المباشر يمثل الممهد الرئيسي للعولمة، وفي نفس الوقت فإن نموه السريع يأتي كنتيجة للعولمة والتحرر الاقتصادي ، وهذا ما أكدت عليه منظمة الأونكتاد في تقريرها عن الاستثمار في العالم ١٩٩٨ .*

ومن ثم فإنه في بيئة تسيطر فيها الشركات متعددة الجنسيات علي نسبة ضخمة من التجارة الدولية (أكثر من ثلثي حجم التجارة العالمية وفقاً لتقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠١) ، وفي بيئة يروج فيها كل من البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية للتحرر التجاري بالدول النامية ، وفي الوقت الذي تمهد فيه الخصخصة لتشجيع زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر – فإن طبيعة العلاقة بين الدول المضيفة والشركات الدولية صارت ذات أهمية كبيرة وتستحق الدراسة والاهتمام . (موريس راي ١٩٩٥) .

في سوق الصناعة العالمي ، على الشركات أن تكون متواجدة في كل سوق حيث سيكون هناك وجود للشركة المنافسة، حتى ولو كان هذا السوق ذو حجم صغير مقارنة بسوق الإنتاج والتجارة الدولية . وتفسير ذلك يتمثل في أن عملية التطوير Innovation يمكن أن تحدث في أي وقت ، وفي ظل هذا السوق المفتوح دولياً فإن تواجدها بالسوق الخارجي سيسهل عليها استثمار هذا الابتكار أو التطوير ومن ثم تقوية مركزها أمام المنافسين .

كما قد تساهم العولمة في زيادة حجم الشركة ومؤدية إلي توسع حجم الدمج والتملك عبر الحدود. فعلي سبيل المثال في عام ١٩٩٦ بلغ حجم الدمج والتملك ٢٤٧.٦ بليون دولار ويمثل هذا أكثر من ٨٠% من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي . ومن ثم فإن العامل الرئيسي وراء الزيادة القياسية في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي في عام ١٩٩٨ مرجعه الزيادة السريعة في عدد وحجم عمليات الدمج والتملك علي المستوي الدولي .

وفقاً لبيانات هيئة توماسون للضمانات المالية فإن عمليات الدمج والإحلال سجلت رقماً قياسياً بزيادة ٧٥% في عام ١٩٩٨ لتصل ٥٨٦.٨ بليون دولار . مثل تلك المؤشرات قد ارتفعت لأكثر من ذلك في عام ١٩٩٩ حيث بلغت في التسع أشهر الأولي ٤٩٨ بليون دولار . وقد زاد حجم نصيب عمليات الدمج والتملك من الاستثمار المباشر من ٥٥% عام ١٩٩٥ إلي أكثر من ٩٠% عام ١٩٩٨.

وآخر الإحصائيات التي عرض لها التقرير الأخير للاستثمار في العالم ٢٠٠١ توضح أن السبب الرئيسي في الارتفاع الخيالي في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي كان مرجعة عمليات الدمج والتملك عام ٢٠٠٠ التي بلغت ١.٣ تريليون دولار، ولكن الانخفاض في الحجم الإجمالي للاستثمار الأجنبي المباشر لعام ٢٠٠١ مرجعه انخفاض عمليات الدمج والتملك بسبب حالة الركود التي تسود الاقتصاد العالمي.

ربما يمثل الدمج بين أكبر شركتين أمريكيتين تعملان في مجال الإعلان والاتصالات أكبر مثال علي أهمية الدمج والإحلال حيث بلغت العملية وحدها أكثر من ٢٥٠ بليون دولار في يناير عام ٢٠٠٠ .

ساهمت العولمة في إزالة العقبات التي وضعت في السابق لحماية السوق المحلي، ومن ثم يمكن للشركة التوجه للاستثمار واستيراد متطلبات الإنتاج دون عقبات تجارية كبيرة. وقد ساهم في هذا الاتجاه السياسات الحكومية نحو تيسير وتهيئة المناخ بغرض جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، ولهذه الأسباب ذهب البعض إلي التنبوء بنمو حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات المقبلة (يانج ١٩٩٤) .

نخلص من عرضنا السابق إلي أن كل من العولمة والشـــركات متعـــددة الجنسيات قد أثر كل منهما في تطور والدفع بالأخر، والمستفيد في النهاية هـــي الشركات متعددة الجنسيات . ففي خلال الـــ١٥ سنة الماضية شهد عالمنا تغيرات ضخمة سواء علي المستوي السياسي أو الاقتصادي ، كلها أوصلتنا إلي ما يسمي بوضع العولمة .

كما أن قوة وسطوة ونشاط الشركات متعددة الجنسيات ساهم بشكل فعـــال وإيجابي في الاتجاه نحو العولمة . في الوقت نفسه فإن تغيرات البيئة السياســـية والاقتصادية الدولية أثرت بشكل إيجابي علي أنشطة الشركات متعددة الجنسيات من خلال خلق مناخ مواتي لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر .

المطلب الثاني

التجارة الدولية وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر

RELATIONSHIP BETWEEN INTERNATIONAL TRADE AND FDI

أولاً: هل يمكن أن يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر بديلاً للتجارة الدولية والعكس ؟

في ظل التطورات التي عرضنا لها في المطلب السابق، قد يثار تساؤل عن العلاقة بين كل من التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر ، فلمن تكون الهيمنة ؟ فهل كل منهما يمثل بديلاً Alternatives للأخر كما يعتقد أساتذة النظرية التجارية والكثير من أدب الاستثمار المباشر ؟ أم أنهما متكاملين Complementary يكمل ويخدم كل منهما الأخر ؟

فازالة القيود التجارية قد تؤدي إلي توسع حجم الواردات التجارية ومن ثم قد تتجه الشركات إلي الاستثمار بالدولة الأم والتصدير للدولة التي كانت تستضيف لأنشطتها في السابق ، ومن ثم ينخفض حجم الاستثمار الأجنبي المباشر . ومن ثم فيمكن للاتحادات التجارية أن تخفض من حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر . وإذا كان كل من التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر يكمل كل منهما الأخر ، فإن تحرير التجارة سيشجع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر (برينتون وأخرون ١٩٩٨) .

سبق أن أشرنا في الباب الأول إلى أن كوجيما وأوزوا ذهبوا إلى أنه في الوقت الذي تمثل فيه الاستثمارات الأمريكية بديلاً للتجارة ، فإن الاستثمارات اليابانية تشجع التجارة وتنميها. وفي هذا الإطار، نحاول هنا مناقشة الدلائل الواقعية لتوضيح ما إذا كان كل من الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية متكاملين أم يمثل كل منهما بديلاً للأخر .

أيضاً ، هل كلما زاد حجم صادرات الدولة للاستثمار المباشر FDI outflowsهل يؤثر ذلك علي صادراتها ووارداتها من السلع والخدمات بالارتفاع أو الانخفاض ؟ لا شك أن تلك المسألة تشغل اهتمام صانعي السياسة في البلدان المصدرة للاستثمار المباشر لما يتضمنه ذلك من أثر علي ميزان المدفوعات والعمالة لمواطنيهم (جراهام ١٩٩٨) .

تجدر الإشارة إلي أن النقاش النشط Active debate بخصوص تلك العلاقة يرتكز بدرجة كبيرة علي الاستثمار المباشر في القطاع الصناعي Manufacture sector investments ، بينما لا يدخل في النقاش الاستثمار المباشر في قطاعات مثل الخدمات كالسياحة ، والبترول والمعادن والقطاعات الاستراتيجية حيث يلزم القيام بتلك الأنشطة في الدولة المضيفة وليس في الدولة الأم .

ونظراً لأن أكثر من ٨٠% من التجارة الدولية تتم بين الدول المتقدمة والتي هي أيضاً تمثل المصدر الرئيسي للاستثمارات الأجنبية المباشرة (أكثر من ٩٠% من الاستثمار المباشر علي مستوي العالم) (على الرغم من دخول دول نامية في عالم تصدير الاستثمار من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية) ، فإن هذا النقاش أكثر أهمية بالنسبة للدول المتقدمة عنه بالنسبة للدول النامية.

ففي الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية وحتى السبعينات من القرن الماضي ، نمت التجارة الدولية بشكل أسرع من نمو الاستثمار الأجنبي المباشر . وتفسير ذلك بسيط وهو أن غالبية البلدان النامية خاصة في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية كانت تسعي للاستقلال السياسي و الاقتصادي بعد حقب من الاحتلال Occupation . وكان قد رسخ في الأذهان أن الاستثمار الأجنبي هو صورة من صور الاحتلال البغيض ولكن في ثوب اقتصادي . كما ساهم في نمو هذا الفكر المد الاشتراكي في الشرق ومعاداته للرأسمالية بكافة صورها.

ولكن الموقف تغير بشكل جزري منذ منتصف الثمانينات من القرن الماضي عندما بدأ الاستثمار الأجنبي المباشر في التزايد بشكل حاد ، ليس هذا فقط ، بل بدأ في التزايد بمعدلات تفوق حجم التجارة الدولية (ريت ، روثورن ١٩٩٨) . ففي الفترة ما بين بداية الثمانينات ومنتصف التسعينات كان معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر أعلي بشكل ملحوظ بالمقارنة بالتجارة الدولية . وفي الفترة ما بين ١٩٩٥ ،١٩٩٧ قيمة السلع العابرة للحدود الدولية نمت بمعدل أقل من ٦٠% بينما في ذات الفترة نما الاستثمار الأجنبي المباشر إلي الضعف تقريباً (أوراتا ١٩٩٨) .

ومن خلال تجربة دول مجلس التعاون الاقتصادي لدول آسيا والباسيفيك (أبيك) خلال الفترة ١٩٨٠ – ١٩٩٢ ، *تبين أن كل من التجارة و الاستثمار الأجنبي المباشر مكملاً للأخر وليس بديلاً له*، ومن ثم كانت العلاقة إيجابية بينهما. فمؤشرات التدفق التجاري والاستثمار في دول الابيك في الثمانينات توضح علاقة التكامل بين روابط كل من التجارة والاستثمار (أحمد وأخرون ١٩٩٦) .

وفي دراسة لبرينتون (١٩٩٨)، أكد علي النتائج سالفة الإشارة إليها والتي تؤكد علي علاقة التكامل بين كل من التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر. وتلك مسألة لم يعد بإمكان منظري الاستثمار الأجنبي المباشر إنكارها .

فالاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة هما جزء من طيف الطرق أو السبل التي من خلالها تقوم شركات من إحدى الدول الأعضاء بخدمة أسواق دولة أخري ومن ثم لا يمكن أن يكون أحدهما بديلاً للأخر .

حقاً ، فإن التطبيقات المشار إليها سالفاً ترجح بقوة علاقة التكامل بين كل من التجارة والاستثمار الدولي حيث تقوم الشركات بدمج عملياتها عبر الحدود من خلال الاتجار في السلع الوسيطة والخدمات . بعض التقديرات (Economic advisory group, 1996) تذهب إلي أن أكثر من ثلث حجم التجارة الدولية تتم داخل الشركة علي المستوي الدولي . مثلاً إذا قامت شركة بالاستثمار في مصر لتكرير البترول ، قد تستورد بترول من السعودية لتكريره في مصر وتصديره لدول أوروبا وهنا خدم الاستثمار التجارة الدولية وهكذا .

والطبيعة التكاملية للعلاقة بين كل من التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر تظهر بوضوح في قطاعات الخدمات والخدمات المالية، حيث أن الأنشطة عبر الحدود لعملاء الدولة الأم غالباً ما يحفز الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يتولاه مقدمي الخدمات .

وفقاً لتقرير صادر عن منظمة الإنكتاد UNCTAD عام ١٩٩٧ ، خلال الحقبتين الماضيتين فإن مقدار النمو في حجم التجارة العالمية قد فاق معدل نمو حجم الإنتاج العالمي، بينما في منتصف التسعينات، فإن مبيعات الفروع الأجنبية للشركات متعددة الجنسيات قد فاقت قيمة التجارة الدولية بما يزيد علي ٢٧% .

في فترة ما ، كان الاقتصاديون يعتبرون أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل بديلاً للتجارة الدولية. فبناء مصنع في سوق أجنبي كان من أحد الطرق للتغلب علي القيود والعقبات التجارية ، وهذا ربما يساعدنا في تفسير إنشاء مصانع سيارات في دول كثيرة من البرازيل في أمريكا اللاتينية وحتى كوريا بجنوب شرق آسيا . ولكن في وقتنا الراهن ينظرون إلي كل من الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية علي أن كل منهما يكمل الأخر . (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٨) .

غالباً ما يكون الهدف هو الإنتاج لخدمة السوق المحلي للدولة المضيفة التي اعتادت في السابق علي الاستيراد من الدولة الأم. وإذا ما حدث هذا ، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر سيكون بديلاً لصادرات الدولة الأم . ولكن يمكن لاستثمارات الدولة الأم بالدولة المضيفة ، ولخدمة سوق الدولة المضيفة ، أن تشجع صادرات الدولة الأم أيضاً ، كأن تصدر السلع الوسيطة الداخلة في

عمليات الإنتاج بالدولة المضيفة . وهنا لن تتأثر التجارة بشكل كبير .أيضاً فإن القدرات التسويقية والتوزيعية التي خلقها الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن تمكن أنشطة الدولة الأم من أن تصدر سلع نهائية وخدمات لمستهلكين لم يكن بالإمكان الوصول إليهم إذا لم يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر(جراهام ١٩٩٨).

وبالنظر إلي مدي مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في التجارة ، فإن الإحصائيات الرسمية في أمريكا تؤكد علي أن أكثر من ثلث تجارة الولايات المتحدة تتم داخل الشركات متعددة الجنسيات ، وأن بعض الاستثمارات خاصة في قطاع الخدمات تمثل ركيزة أساسية للبيع والاتجار مع الأجانب .

تدفق التجارة والاستثمار مرتبطين من أكثر من ناحية . فالاستثمار المباشر يمكن أن يمهد المسرح لتشجيع الصادرات ولإحلال الواردات أو تجارة واسعة في مدخلات الإنتاج الوسيطة خاصة بين الشركة الأم وفروعها (جولد برج وكلينج ١٩٩٧) . فعلي سبيل المثال فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية لدول شرق آسيا قد زادت من حجم واردات تلك الدول من اليابان . معظم تلك الواردات غالباً ما تتكون من مدخلات للإنتاج.

أيضا فإن تلك الاستثمارات ارتبطت بالزيادة في حجم الصادرات لكل من أمريكا والاتحاد الأوروبي واليابان . لوحظ أيضاً أن الاستثمارات اليابانية في أمريكا اللاتينية ارتبطت بزيادة حجم الصادرات من تلك الدول للولايات المتحدة (جولدبرج وكلين ١٩٩٧) .

أكتشف برينارد (١٩٩٥) سبب أخر لتلك العلاقة التكاملية بين كل من التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر . فالشركات متعددة الجنسيات تمتلك حقوق الملكية الفكريةIntellectual property rights ومميزاتها (التكنولوجيا – والعلامات التجارية والبراءات...) والتي تمكنها من اقتناص نصيب أكبر من السوق الخارجي، ومن ثم تزيد من حجم كل من التجارة والاستثمار من وإلي السوق الذي تعمل به (وذلك من خلال استخدامها لبيانات وإحصائيات وزارة التجارة الأمريكية عن التجارة والاستثمار من وإلي الولايات المتحدة) . أيضاً وجد أوراتا (١٩٩٥) أنه لوحظ زيادة حجم الاستثمار المباشر والتجارة في السلع الإلكترونية كانت يداً بيد في تلك المنطقة ، أي منطقة شرق آسيا .

الآن وفي ظل نظام عالمي للتجارة الحرة ، ومع إزالة كل العقبات التجارية تحت مظلة منظمة التجارة العالمية ، قد يدعي البعض أنه لا داعي لقيام الشركة بتكبد عناء الاستثمار بالخارج طالما أنه صار بإمكانها الاستثمار بالدولة الأم والتصدير دون عقبات إلي الدولة التي اعتادت علي القيام بالاستثمار فيها . ولكن كما أوضحنا لاحقاً بتلك الدراسة فإن تحرير التجارة صحبه زيادة هائلة في حجم الاستثمار وليس العكس، ومرجع ذلك أن العقبات التجارية لم ولن تكون العامل

الوحيد الذي يؤثر علي قرار الشركة بالاستثمار في الخارج . أضف إلى ذلك أن هناك أنواع من الاستثمار لا يمكن القيام بها إلا ببلد أجنبي.

ثانياً: منظمة التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO) AND FDI

تضمنت الاتفاقات النهائية لجولة أورجواي Uruguay round – ولأول مرة في تاريخ الدورات التجارية – نصوصاً هامة وواضحة تتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر – فكل من الاتفاقات التالية شديدة الصلة بنشاطات الشركات متعددة الجنسيات وهي :–

١- الاتفاقات التجارية المرتبطة بتدابير الاستثمار .
٢- الاتفاقات التجارية المرتبطة بالملكية الفكرية .
٣- الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات .

فالاتفاقات التجارية المرتبطة بتدابير الاستثمار Investment measures تتعامل فقط مع الاستثمار الصناعي (Manufacturing investment) . والهدف منها منع الحكومات بالدول المضيفة من أن تطلب حداً أدني من مدخلات الإنتاج من المستثمر الأجنبي ، أو أن تطلب منه أن يصدر بالمعدل الذي يستورد به، وإلى غير ذلك من التدابير التجارية التقييدية . (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٨).

أما الاتفاقات التجارية المتعلقة بحماية الملكية الفكرية Protection of Intellectual property فهي تلزم الدول الأعضاء في المنظمة بضمان حد أدني من الحماية عبر مراحل زمنية لحماية الملكية الفكرية والعلامات التجارية وبراءات الاختراع وحقوق المؤلف ، وتلك تتحكم فيها بالدرجة الأولى الشركات متعددة الجنسيات.

وقد أعطيت الدول النامية وقت أطول من الدول المتقدمة لتعديل تشريعاتها لتواكب تلك الالتزامات . فهذا الاتفاق يحمي المستثمر الأجنبي من أن تسرق أو تقلد أو تنسخ ابتكاراته من قبل الشركات العاملة بالدولة المضيفة سواء كانت شركات محلية أو دولية أو حتى أفراداً (موريس ، راي ١٩٩٥) .

الأكثر من ذلك ، فإن اتفاقات منظمة التجارة العالمية تشجع الجهود التي تقوم بها الدول النامية لإقامة علاقات ورابطة إقليمية هدفها تشجيع كل من التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر . هذا هو ما يحدث بالفعل في آسيا حيث اتفاقات مثل أبيك والآسيان مهدت الطريق نحو مزيد من الاستثمار المباشر داخل المنطقة وهذا هو ما حدث أيضاً بين دول أمريكا اللاتينية من خلال اتفاق ميركوسر Mercosur .

نركز تحليلنا هنا علي الاتفاق التجاري المرتبط بتدابير الاستثمار وذلك بسبب تأثيره اليومي والمباشر علي أنشطة الشركات متعددة الجنسيات (فرض نسب على الاستثمار الأجنبي المباشر من مدخلات الإنتاج والتصدير) ومن ثم تأثيرها علي محددات جذب الاستثمار بالدولة المضيفة.

ترتبط الاتفاقات التجارية المرتبطة بتدابير الاستثمار بأمر أخر وهو قيود ممارسة النشاط Restrictive business practice التي تتم بين الشركة الدولية والدولة الأم أو التي تفرضها الدولة الأم على شركاتها بالخارج .

فاتفاقات جولة أورجواي تضع قيوداً علي ما يمكن أن يفعله صانعي القرار لإدارة عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، وعلي الرغم من ذلك فإنه يجب عدم المغالاة في القول بالانتقاص من السيادة على أثر تلك التدابير (الأونكتاد ١٩٩٦) .

أعطيت الدول المتقدمة مهلة عامين خلالها تلزم تلك الدول بإزالة كافة القيود التجارية ذات الصلة بالاستثمار ، بينما أعطيت الدول النامية مهلة خمس سنوات والدول الأقل نمواً أعطيت مهلة سبع سنوات .

وعلي الرغم من ذلك فإن الدول (سواء نامية أو متقدمة) يمكنها الاستمرار في استخدام تلك التدابير التجارية التي تؤثر علي الاستثمار والمستثمرين إذا كان ذلك ضرورياً لضمان العدالة بين المستثمرين أو أن تقتضية ظروف الاقتصاد القومي (موريس ، راي ١٩٩٥) .

فاتفاقات أورجواي تحظر القيود التجارية التي تؤثر علي الاستثمار وإذا ما كانت ستدمر التجارة ، ولكنها لم تتضمن أي معالجة للتدمير المحتمل للتجارة والناجم عن أنشطة الشركات متعددة الجنسيات . *ومن ثم فإن اتفاقات التجارة المتعلقة بتدابير الاستثمار تضعف من قوة الدول النامية في مواجهة الشركات متعددة الجنسيات* .

فالدولة المضيفة عندما تقوم بفرض التدابير التجارية هدفها من ذلك زيادة نصيبها من المكاسب الناجمة عن الاستثمار الأجنبي المباشر بأن تزيد من حجم صادراتها مثلاً . ولكن اتفاقات التجارة المرتبطة بتدابير الاستثمار يمكن أن تدمر التجارة و من ثم تقضي علي الحكمة من إنشاء تلك المنظمة الدولية.

علي النقيض من ذلك فان اتفاقات منظمة التجارة العالمية لم تعالج بصفة مباشرة العلاقات التجارية بين الشركة الأم وفروعها علي الرغم من أن تلك الممارسات يمكن أن تؤثر علي التجارة، ومن هنا تبرز أهمية الاتفاقات التجارية المرتبطة بتدابير الاستثمار كقوة رد للأولى .

وعندما تقوم الدول النامية باستخدام التدابير التجارية المرتبطة بالاستثمار فإنها تهدف من ذلك إلى منع أو علي الأقل تقييد حدة القيود على ممارسة النشاط

التي تفرضها الدولة الأم علي الشركة المستثمرة بأن تستورد منها مدخلات إنتاج بكميات معينة و هكذا . ومن ثم فان قيود ممارسة الأعمال تتحكم فيها غالباً الدول المتقدمة من خلال قوانين المنافسة. و بالتالي ، فإن قيمة اتفاقات تدابير الاستثمار من الممكن أن تكون أكثر فعالية إذا تمكنت الدول النامية من مراقبة قيود ممارسة النشاط من خلال تطوير قوانين المنافسة.

قيل أن التدابير التجارية المتعلقة بالاستثمار تمثل اعتداءاً واضحاً علي اتفاقات والتزامات منظمة التجارة العالمية. في حقيقة الأمر لقد خرج اتفاق ارجواى ١٩٩٤ ضعيفاً ، و من ثم قليل الفاعلية في النقطة قيد البحث . فلقد ركز علي وضع و تحديد تدابر التجارة المرتبطة بالاستثمار و لكنه ترك قانونيتها بشكل يثير حالة من عدم اليقين . فلقد فشل الاتفاق بعدم تركيزه علي قيود ممارسة الأعمال (التي تفرضها الدولة الأم على شركاتها) بدلاً من تدابير التجارة المرتبطة بالاستثمار . و من ثم فقد قلل الاتفاق ذاته من أهميته بعدم معالجته لواحدة من أهم دوافع الدول النامية في استخدام تدابير التجارة المرتبطة بالاستثمار . و لهذا فان هذا الانحياز الواضح يمكن أن يعوق أية محاولة لإزالة التدابير التجارية المرتبطة بالاستثمار ، ومن ثم يجب معالجته .

في تقديرنا الخاص ، أنه على الرغم من أن التدابير التجارية المرتبطة بالاستثمار Trade related investment measures هي الضمان الوحيد للدول النامية في مواجهة قيود ممارسة الأعمال Restrictive Business practices، فإن الدول النامية لا ولن تستخدم تلك التدابير بشكل كامل وأحياناً لا تستخدمها علي الإطلاق . فالمنافسة بين الدول النامية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر (كما ناقشنا لاحقاً) تقلل من أهمية تلك التدابير، لأنه لو استخدمتها الدولة أ فإن المستثمر أمامه الكثير من البدائل تتمثل في الدولة ب ، ج ، د ... فمن يجرؤ علي استخدامها ؟

المطلب الثالث

أهمية الاتحادات الإقليمية فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر

REGIONAL INTEGRATIONS AND FDI ATTRACTION

منذ بداية التسعينات، شهد العالم نمو وزيادة عدد الاتحادات الإقليمية مع تعميق واتساع ما هو قائم من تلك الاتحادات مثل الاتحاد الأوروبي (سيك كيم ، كين كو ١٩٩٧) . كما أنه من المتوقع لتلك الظاهرة ، ألا وهي الاتحادات الإقليمية ، الاستمرار والتطور مع إرهاصات القرن الحادي والعشرون . فهناك أكثر من اتحاد في دول أمريكا سواء الشمالية أو الجنوبية وكذلك آسيا والباسيفيك بالإضافة إلي الاتحاد الأوروبي وتوسعه نحو الشرق ليشمل الدول التي كانت ضمن المعسكر السوفيتي . ومن ثم لا يمكن إنكار أثر تلك الظاهرة علي الاقتصاد العالمي بصفة عامة وعلي الدول النامية بصفة خاصة .

الدراسات المتعلقة بأثر الاتحادات الاقتصادية الإقليمية Regional economic integrations علي الاستثمار الأجنبي المباشر لا تزال في مراحل النمو .(برينتون وأخرون ١٩٩٨). ولكن كنتيجة أساسية يمكن تصورها ، هي أن الاتحادات الإقليمية يمكن أن تؤدي إلي التركيز للأنشطة ، حيث ستتركز الأنشطة الاقتصادية في الدول المتضمنة أو الأكثر اقترابا من سوق الطلب أو المستهلكين .

فالمؤشرات الحديثة تفترض أن الاتحادات الاقتصادية الإقليمية توفر مناخ فعال ليس فقط لنمو التجارة بل أيضاً لنمو حجم الاستثمار الأجنبي المباشر . ومن ثم فلا شك أن المناطق البعيدة عن كل تلك الاتحادات مثل الشرق الأوسط ربما ستكون الأكثر تأثراً بالسلب نتيجة لعزلتها عن كل تلك التطورات .

الأدب الاقتصادي المتعلقة بآثار الاتحاد الإقليمية علي الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن تصنيفه وتقديمه من خلال العرض لكل اتحاد إقليمي علي حدة من خلال تحليل أثره علي استثمار المباشر في كل منطقة إقليمية كما يلي :

أولاً: اتفاق التجارة الحرة لدول شمال أمريكا NAFTA وعلاقته بالاستثمار المباشر:

مع إنجاز اتفاق التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية North American Free Trade Agreement (NAFTA) الذي يضم الولايات المتحدة وكندا

والمكسيك ثم إنشاء سوق قاري يضم ما يزيد على ٣٥٥ مليون نسمة وناتج قومي إجمالي يقدر بـــ٦.٤ تريليون دولار . لاحظ الكثيرون أن إنشاء اتحاد كهذا لـــم يؤدي فقط إلي فتح السوق المكسيكية الواسعة ، ولكنه أدي أيضاً إلي نمو كل من التجارة والاستثمار إلي باقي دول أمريكا اللاتينية. (تريفولي، جراهام ١٩٩٨).

فاتفاق النافتا أدي إلي خلق بيئة أكثر تحرراً للاستثمار الأجنبي المباشر من أكثر من اتجاه . فلقد تضمن هذا الاتفاق تقوية لبعض الأدوات الحمائية، كما أنه يضمن المعاملة بالمثل لكل المستثمرين المنتمين للدول الأعضـــاء . فالمعاملـــة القومية التي تضمها اتفاق النافتا تم تقويتها بشكل أكبر من خلال شـــرط الدولـــة الأولي بالرعاية . ومن ثم فإن مستثمري الدول الأعضاء لا يخضعون لإجراءات وشروط إنشاء معقدة .

خلال السنوات الماضية، تم بحث ما إذا كان لاتفاق النافتا أي أثـــر علـــي تركز الإنتاج والنشاط (إيدن ١٩٩٤) . فهل هناك مـــن أثـــر لإنشـــاء اتحـــاد اقتصادي بين دولتين أو في منطقة معينة علي حجم الاستثمار الأجنبي المباشـــر الذي يمكن استثماره بتلك المنطقة ؟

ذهب البعض إلي أن الوصول اتفاق مثل النافتا يمثل خلق قـــوي جديـــدة يمكنها أن تؤثر بشكل كبير علي خلق مناخ لتمدد حجم الاستثمار الأجنبي المباشر (ستيفن ١٩٨) .

وبعد دراسته لتطورات حجم الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الســـنوات الماضية ، انتهي البعض إلي توسع وتطور الاتحاد الاقتصادي لدول شمال أمريكا دفع الشركات الكبرى من الدول الثلاث لزيادة حجم تخصصها وذلك وفقاً للميزة التنافسية لكل منهم (إصدارات جامعة إيدن ١٩٩٤) .

وفي استبيان أجاب عليه ٥٠٠ مدير تنفيذي بالشـــركات الكبـــرى انتهـــي البعض إلي أن أكثر من نصف الشركات الكبرى تري أن اتفـــاق النافتـــا يمثـــل خطوة إيجابية لدولهم ولأنشطة شركاتهم (تريفور ، جراهام ١٩٩٨) .

وفي استبيان أخر أجرته غرفة التجارة الأمريكية بالمكسيك ، والذي كـــان قد صمم بغرض معرفة مدي نجاح اتفاق النافتا بـــالنظر للاســـتثمار الأجنبـــي المباشر ، وكان قد أجاب عليه رؤساء ٢٢٤ شركة دولية ، ذهب أغلب المسئولين عن تلك الشركات إلي شعورهم بالثقة في أن اتفاق النافتا مفيد للغايـــة لإنتاجيـــة شركاتهم ومن ثم أرباحهم (بيزينس ماكسيكو ١٩٩٤) .

وفي دراسة جراهام ١٩٩٨، ذهب الغالبية العظمي ممـــن أجـــري علـــيهم الاستبيان إلي أن زيادة حجم كل من التجارة والاستثمار هو الأمر الأكثر توقعـــاً للاتفاق ويفيد كل من المكسيك وباقي دول أمريكا اللاتينية .

ثانياً: الاتحاد الأوروبي European Union وعلاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر :

تأكد علي المدى الطويل أن أي تطورات علي المؤسسات الاقتصادية الإقليمية والسياسات التجارية يمكن أن يكون لها أثرها الفعال علي حجم وتمركز الاستثمار الأجنبي المباشر. فمع إنشاء الجماعة الأوروبية ثارت تساؤلات حول ما إذا كان هذا الاتفاق سيؤدي إلي خروج الاستثمارات من الجماعة أو دخولها إليها (يانوبولوس ١٩٩٠) .

من حيث المبدأ، حجم الاستثمارات البينية داخل الاتحاد الأوروبي European Union تعدت حجم الاستثمارات في شمال أمريكا ١٩٨٠ لتصل إلي مستوي ١١% من الناتج القومي الإجمالي في ١٩٩٠ . توضح تلك المؤشرات أن التحرك نحو أوربا أكثر اتحاداً أدي إلي حدوث تغيرات هيكلية في حجم الاستثمارات البينية داخل الاتحاد (هولر ، كوب ١٩٩٤) .

انتهي البعض إلى أن الاتحاد الأوروبي شجع بقوة حجم الأنشطة الاستثمارية داخل الاتحاد ، حيث ترغب الشركات في تقوية أوضاعها في سوق كبرى موحدة وذلك من خلال عمليات الدمج والتملك (M&A). (جيمبا وروهين ١٩٩٧).

رأي بالدوين (١٩٩٥) أن إنشاء السوق الموحدة في أوروبا أدي إلي تحول الاستثمارات إلى دول منطقة التجارة الحرة بالاتحاد وإلي دول مثل أسبانيا والبرتغال وهو ما قد يشجع تلك الدول إلي طلب العضوية كاملة بالاتحاد .

فتجربة كل من المكسيك مع النافتا، والبرتغال وأسبانيا مع الاتحاد الأوروبي تبين أن الانضمام لأي اتحاد إقليمي يؤدي جعل سوق الدولة المنضمة أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر .

تأكيداً لكل تلك الدراسات والتكهنات، أوضح تقرير الاستثمار في العالم الأخير The latest World Investment Report 2001 الصادر في سبتمبر ٢٠٠١ أن دول الاتحاد الأوربي كانت في مقدمة الدول المصدرة والمستوردة للاستثمار. فبعد سنوات من تربع الولايات المتحدة على عرش الدول المصدرة للاستثمار، ظهرت المملكة المتحدة على القمة حيث بلغت استثماراتها بالخارج ٢٥٠ بليون دولار معظمها بدول الاتحاد. أما على جانب الدول المستوردة للاستثمار، فقد لوحظ أن أربع دول الأوربية كانت في مقدمة الدول المستقبلة للاستثمار العالمي بعد الولايات المتحدة (٢٢٨ بليون) وهي ألمانيا (١٧٦ بليون)،

المملكة المتحدة (١٣٠ بليون)، وفرنسا (١٢٣ بليون) وبلجيكا (٩٥ بليون). (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١).

ثالثاً: الاتحادات الإقليمية الأخرى وأثرها علي الاستثمار الأجنبي المباشر

شجع اتفاق التجارة الحرة Free trade agreement لدول أمريكا اللاتينية الاستثمار الأجنبي المباشر كما عمق من الاتحاد الإقليمي بين الدول الأعضاء في العديد من الصناعات . فبعد أن فتح هذا الاتفاق الأسواق الواسعة لكل من البرازيل والأرجنتين ، قامت تلك الدولتين بتوفير حوافز وضمانات الاستثمار لجذب استثمارات كثيرة من أهمها الاستثمار في قطاع السيارات والمركبات (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٨) .

روني جيرالديني مدير التصدير بشركة فولكس للسيارات بالبرازيل قال أن " حرية تحرك السلع عبر الحدود القومية يسر الأمر علينا في عملية تخصيص وتنظيم إنتاجنا وتجميع منتجاتنا . والقاعدة الأساسية هي أننا لا ننتج نفس المنتج في مكانين مختلفين . فالسلعة تنتج في الأرجنتين لتناسب الذوق في البرازيل والعكس صحيح، وما كان ذلك ليحدث لولا وجود حرية تجارة واتحاد إقليمي بين الدولتين " .

شجع الاتحاد الإقليمي بدول أمريكا اللاتينية ، ليس فقط علي جذب الاستثمارات من الخارج ، ولكن أيضاً علي تشجيع استثمارات الدول الأعضاء فيما بينها ، أي أن تقوم شركات برازيلية بالاستثمار في الأرجنتين وشركات أرجنتينية بالاستثمار في البرازيل وهكذا . فعلي سبيل المثال، في عام ١٩٩٥ قامت الشركات التشيلية باستثمار قدر بـ٢ بليون دولار وكان معظم استثمارات تلك الشركات في الأرجنتين، ووفقاً لتقرير الاستثمار في العالم الأخير (٢٠٠١) قدرت استثمارات تلك الشركات وحدها بـ ٥ بليون دولار.

مثل أيضاً التقارب بين الولايات المتحدة ودول أمريكا اللاتينية عاملاً هاماً من عوامل جذب الاستثمار في المنطقة . فبعد دراسة علي ١٠ دول بالمنطقة ، انتهي بيتري (١٩٩٤) إلي أن النسبة الكبرى من الاستثمار الأجنبي المباشر تركزت بدول المنطقة ، ونسبة أقل توجهت للدول خارج المنطقة وغير الأعضاء. فالولايات المتحدة هي صاحبة النصيب الأكبر في علاقتها الاستثمارية مع جيرانها من دول أمريكا اللاتينية ، كما هو حال بالنسبة لليابان في شرق آسيا.

كما أن الانخفاض النسبي لنصيب دول أوروبا من الاستثمارات بدول أمريكا اللاتينية قد يكون مرجعه التاريخ الاستعماري البغيض لتلك الدول بأمريكا

اللاتينية. ومن ثم فليس من العجيب أن تكون معظم الاستثمارات القادمة لتلك المنطقة (٦٢%) قادمة من الولايات المتحدة ، في حين كان نصيب أوربا ٣١% واليابان ٧% فقط (بيتري ١٩٩٤) .

في آسيا، لعب اتفاق دول آسيا والباسفيك (الإبيك) Asian Pacific Economic Co-operation (APEC) دوراً محورياً في التحركات نحو تحرير كل من التجارة والاستثمار بالدول الأعضاء، وذلك من خلال تقوية هذا الاتفاق للتعاون الاقتصادي والتكنولوجي، وهو ما يدفع بالمنطقة بأكملها نحو النمو ، ومن ثم فقد صارت البيئة مهيأة لكل من التجارة والاستثمار والتقدم التكنولوجي بتلك المنطقة (كيم ، كو ١٩٩٧) . وقد أقرت الدول الأعضاء في تلك المنظمة مؤخراً (أكتوبر ٢٠٠١) في مؤتمرها بشنغهاي العديد من الاتفاقات والسياسات التحررية والاتحادية من بينها إنشاء عملة موحدة على نمط تلك المعمول بها بالاتحاد الأوربي.

كما أن هناك اتفاق التجارة الحرة لدول الآسيان (دول العشرة) اتفاق التجارة الحرة لدول الأفتا EFTA كلها هدفها تشجيع نمو كل من التجارة والاستثمار . في عام ١٩٩٢ مثل حجم الاستثمار الأجنبي المباشر البيني أي بين الدول الأعضاء نسبة أكثر من ٥٠% من حجم الاستثمار المباشر بالمنطقة. كما أنه في دول منظمة الآسيان والدول حديثة التصنيع Newly Industrialized economics(النمو الآسيوية Asian Tigers) كان المصدر الرئيسي للاستثمار يأتي من دول الابيك واليابان والدول حديثة التصنيع (أحمد وآخرون ١٩٩٦) .

وفي نفس عام ١٩٩٢ توجه أكثر من نصف استثمارات دول الابيك إلى دول الابيك ذاتها ،٣٠% توجهت إلي أوربا و٢٠% إلي الدول الأخرى بالعالم (جيترو ١٩٩٦) . فالاستثمار يقود عملية الوحدة الاقتصادية بين دول الابيك ، كما أن الروابط التجارية دعمت وطورت التحركات الاستثمارية .

وفقاً لجون دينينج ١٩٩٨ ، أن التطورات التي شهدها الاقتصاد العالمي خلال الحقبة الماضية لم تفتح أو لم توسع فقط أسواق سبق أن اعتادت الشركات متعددة الجنسيات السيطرة عليها، ولكن تلك التطورات أثرت علي عملية الإنتاج برمتها، وعلي تكلفة النقل لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر ، ومن ثم أثرت علي الهيكل الصناعي والتوزيع الجغرافي لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر .

من منظور وضع السياسة العامة ، فإن تحليل أحمد (١٩٩٦) انتهي إلي أن الجهود لتيسير كل من التجارة والاستثمار يجب الاستمرار فيها ، لأن ذلك في النهاية سوف يضغط علي واضع السياسة لخلق حالة من التناغم في السياسات

بين الدول الأعضاء في موضوعات مثل قوانين الشركات والملكية الفكرية والمنافسة وغيرها .

خلاصة :

نستخلص من عرضنا السابق للدراسات المقارنة للأدب الاقتصادي للاتحادات الإقليمية إلي أن تلك الاتحادات والتنظيمات تزيد من تحركات الاستثمار الأجنبي المباشر داخل المنطقة الاقتصادية المتحدة. داخل تلك المنطقة الموحدة كل من التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر يكمل بعضهما البعض . حيث يمكن إنتاج نفس المنتج في أكثر من دولة من الدول الأعضاء في الاتحاد وتجميعها بعد ذلك في دولة أخرى عضو ، وذلك للاستفادة من المميزات النسبية للدول الأعضاء وكل ذلك يساهم في نمو كل من التجارة والاستثمار وبعد ذلك يتم التصدير داخل الاتحاد أو خارجه (هالند ، ووتون ١٩٩٨) .

ووفقاً لتقرير الاستثمار في العالم لعام ١٩٩٨ ، أن معظم الاتحادات الإقليمية التي تم إنشائها مثل النافتا والاتحاد الأوربي تركت أثراً عظيماً على عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة من خلال خلق مناخ اقتصادي وسياسي مواتي لهذا النوع من الاستثمار .

التساؤل الذي قد يثار هنا ، هو ماذا عن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من تلك التطورات ومن عملية الاندماج ذاتها، هذا ما تجيبنا عليه الدراسة في الأبواب التالية.

المطلب الرابع

المنافسة العالمية علي جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

WORLD-WIDE COMPETITION TO ATTRACT FDI

أولاً: لماذا تتنافس الدول عامة ، والنامية خاصة ، على جذب الاستثمار الأجنبي والمباشر تحديداً؟

كما عرضنا في الباب التمهيدي، في الوقت الذي يشهد فيه الاستثمار الأجنبي المباشر حالة من النمو الكبير ، فإن أشكال تدفق رأس المال الأخرى تتلاشى ، فالمساعدات الدولية في تناقص مستمر منذ الستينات في الوقت الذي كانت فيه تلك المساعدات هي أهم مصدر من مصادر التمويل الخارجي للدول النامية ، تمثل المساعدات الآن أقل من ربع رأس المال الدولي .

القروض التجارية ، والتي كانت المصدر الرئيسي لتدفق رأس المال خلال السبعينات تآكلت خاصة بعد أزمة المديونية الدولية التي شهدها العالم خلال الثمانينات خاصة في أمريكا اللاتينية .

الاستثمار الدولي غير المباشر في البورصات العالمية والذي شهد فورة خلال الثمانينات وحتى منتصف التسعينات في بورصات الدول النامية لا يزال يشكل أهمية، ولكنه مصدر غير مستقر ويتضمن قدراً من الخطورة كما حدث بالمكسيك ودول شرق آسيا خلال عام ١٩٩٧ ، ١٩٩٨.

فحتى بعد الأزمة المالية التي شهدتها دول شرق آسيا ، فإن مصدر التمويل الخارجي الوحيد المرحب به The only welcomed foreign capital هو الاستثمار الأجنبي المباشر (كما أوضحنا لاحقاً في الباب الثالث)، لأنه على عكس الأشكال الأخرى لرأس المال ، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يأتي ومعه عناصر تميزه وهي التكنولوجيا وخلق وظائف جديدة ، معارف إدارية وتشجيع الدخول في سوق التصدير وهو شيء الدول النامية في أمس الحاجة إليه . ومن ثم فمع ضعف رأس المال الداخلي ، فإن الإنتاج الدولي أصبح ركيزة لنوع جديد من النمو الاقتصادي (البنك الدولي ١٩٩٧ ، ساشس ، وارنر ١٩٩٥) .

فالاستثمار الأجنبي المباشر يمثل أهمية كبرى لكل من المستثمر والدولة المضيفة له . *بالنسبة للمستثمر* ، فإن الفوائد المتوقعة تتمثل في مد السوق الداخلي للشركة من خلال التدويل ، الاقتراب من الموارد الطبيعية مثل البترول،

وتنويع النشاط الإنتاجي. أما *بالنسبة للدول النامية* ، فإن هناك العديد من الاعتبارات التي تجعل من الاستثمار الأجنبي المباشر ضرورة بالنسبة لها :

- فالاستثمار الأجنبي المباشر هو مصدر لتدفق رأس المال اللازم لتمويل عجز الميزان التجاري الذي تعاني منه الكثير من الدول النامية .
- يعوض الاستثمار الأجنبي المباشر النقص الحاد في الادخار القومي الذي تعانيه الكثير من الدول النامية وذلك لتمويل عمليات التنمية والاستثمار ، وتلك هي الحالة بمصر كما عرضنا لاحقاً .
- ونظراً لأنه من الضروري القيام بقدر من الاستثمار وذلك للحفاظ علي نمو اقتصادي بعيد المدى ، فالاستثمار الأجنبي المباشر يساعد الاقتصاد علي التأقلم مع الصدمات الاقتصادية الخارجية *إذا ما أحسن إدارته* .
- أيضاً قد يساهم الاستثمار في تنمية قطاع التصدير ومثال مساهمته في صادرات دول شرق وجنوب شرق آسيا والصين على وجه الخصوص ليس عنا ببعيد. وهذا أمر أبرزه تقرير الاستثمار في العالم الأخير ٢٠٠١.
- قد يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية أنشطة البحوث والتطوير في الدولة المضيفة ومثال الصين في علاقتها بشركات كبرى مثل ميكروسوفت وموتورولا وغيرها هو خير تأكيد لتلك الميزة (راجع بالتفصيل الباب السابع).
- وأخيراً فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يتضمن نقل التكنولوجيا ، وكنتيجة لذلك فإن مهارات العمال ستتطور وسوف تفتح قنوات التسويق والتصدير . (جول ، ذيوفانج ١٩٩٦) .

وللاستثمار الأجنبي المباشر نوعين شائعين :

١. الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات التقليدية : وهو ذلك النوع من الاستثمار الذي يستغل الموارد الطبيعية من بترول وغيره من الثروات المعدنية ، حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات بإنتاج منتجات الموارد الطبيعية التي تفتقدها الدولة الأم .
٢. الاستثمار الذي يبغي الإنتاج بتكلفة أقل أو ذلك الذي يبحث عن السوق أو العمل الماهر :

وهذا النوع من الاستثمار يبحث عن الأماكن التي تتميز بتكلفة إنتاج أقل أو عمل عال المهارة أو سوق واسعة، ومن ثم القيام بالإنتاج للسوق المحلي أو التصدير، ومن ثم يمكنه تحقيق أرباح عالية . في مثل هذه الحالة ، يمكن للدولة النامية المضيفة أن تزيد من قدرتها التصديرية والتحسين من وضع ميزانها التجاري.

وبناءً عليه ، فإن الاستثمارات التي تقوم بها الشركات العملاقة في دول الخليج العربي يمكن إدخالها ضمن التصنيف الأول للاستثمار الأجنبي المباشر وذلك نظراً لأن معظم الاستثمارات التي تتم بالدول العربية هي لاستغلال واستنفاذ الثروة البترولية . ولكن معظم الاستثمارات التي تتم بدول شرق وجنوب آسيا يمكن إدخالها ضمن التصنيف الثاني وذلك لتوافر العمالة الرخيصة والماهرة بتلك المنطقة .

وكل نوع من تلك الاستثمارات يختلف في أثاره عن الأخر (علي الأقل علي المدى المتوسط والقصير) علي الميزان التجاري للدولة المضيفة . فالاستثمار الذي يهدف إلي خدمة السوق المحلي بالدولة المضيفة من الواضح أنه ينمي العجز بالميزان التجاري بالدولة المضيفة خاصة إذا ما كان يعتمد علي مدخلات إنتاج مستوردة . أما الاستثمار الذي يبحث عن عوامل الإنتاج الرخيصة فإنه غالباً ما ينمي الفائض بالميزان التجاري (بروثرز وغيره ١٩٩٦) .

ومن مظاهر بزوغ أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر هي دخوله في أكثر من قطاع من قطاعات الإنتاج إن لم يكن كل القطاعات . فتاريخياً ، اعتادت الشركات متعددة الجنسيات علي التركيز في الصناعات القائمة علي استغلال الموارد الطبيعية من معدن وغيرها . ولكن مؤخراً فإن قطاع الخدمات قد حاز بنصيب كبير من جملة الاستثمارات الأجنبية العالمية مثل الاستثمار في مجال البنوك والسياحة والتأمين .

فحتى وقت قريب كان من السهل الفصل بين تلك القطاعات التي يمكن أن تتولاها الشركات الكبرى، وتلك التي تبقي ذات هوية محلية . ومع التطور فإن تلك التفرقة فقدت معناها ، فقوائم تتلوها قوائم كل يوم تدخل في إطار عمل الشركات الأجنبية .

في تلك البيئة الجديدة التي تتميز بتحرر أنظمة كل من التجارة والاستثمار من خلال الخصخصة وإعادة هيكل الصناعة المحلية ، فإن العوائد أو الفوائد المتوقعة من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر صارت أكثر احتمالاً عن ذي قبل.

في خلاصة ، يتضمن الاستثمار الأجنبي المباشر الكثير من المزايا من بينها نقل التكنولوجيا والمهارات وتشجيع المنافسة داخل السوق المحلي خاصة في القطاعات الخدمية الاحتكارية وكذلك خلق فرص العمل إذا ما أحسنت الدولة المضيفة تعظيم استفادتها من تلك الاستثمارات وكل ذلك علي المدى البعيد يؤدي إلي رفع إنتاجية السوق المحلي والنمو الاقتصادي والتصدير (كوتريل ، كين ١٩٩٣).

ففي تلك المرحلة من مراحل التطور الاقتصادي الدولي، يبدو الاستثمار الأجنبي المباشر شديد الأهمية بالنسبة للدول النامية عن ذي قبل . ففي ظل

التزاماتها الدولية ، فإن الدول النامية لن تكون قادرة علي المنافسة في السوق الدولية، وحتى في إطار سوقها الداخلي . وفي ذات الوقت فإن حقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع تمت حمايتها والتزمت تلك الدول بتوفير الحماية لها ، ومن ثم فإن السبيل الوحيد للولوج إلي التكنولوجيا المتطورة، والقدرة علي المنافسة ، وحماية السوق الداخلي ، وتوفير فرص عمل لن يكون إلا من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، علي الأقل في الوقت الراهن .

ولهذا السبب فإن الاستثمار الأجنبي المباشر في غاية الأهمية للدول النامية في تلك المرحلة ، ماذا وإلا فإن منتجاتها المحلية (المعروفة بضعف جودتها وربما بالسعر المرتفع) لن تكون حتى قادرة الحفاظ علي نصيبها من السوق المحلي ، فما بالك بالسوق الدولي شديد التنافسية، وهو نفس حال مصر كما أوضحنا لاحقاً بالباب الرابع .

المطلب الخامس

الحجم والتوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر

VOLUME AND GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF FDI

خلال السبعينات ، قدر التدفق السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر بـ ٢٧.٥ بليون دولار. زاد حجم الاستثمار الأجنبي المباشر إلي ٥٠ بليون خلال النصف الأول من الثمانينات . كما وصل حجم الاستثمار الأجنبي المباشر إلي ١٥٥ بليون خلال الفترة من ١٩٨٥ - ١٩٩٠ . وبعد كبوة خلال أوائل التسعينات وصل حجم الاستثمار الأجنبي المباشر إلي ٣٥٠ بليون في عام ١٩٩٦ ، والفورة Boom التي بدأت في عام ١٩٩٥ ظلت مستمرة مع تدفق الاستثمار الذي سجل رقماً جديداً في عام ١٩٩٨ و هو ٦٤٨ بليون بزيادة ٣٦.٣% وفقاً لتقديرات منظمة الأونكتاد (جيترو ٢٠٠٠) . إلى أن بلغ أكثر من ترليون دولار (١.٣) عام ٢٠٠٠، وإن كان قد انخفض إلى ٧٦٤ بليون عام ٢٠٠١. (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١).

أربعة وخمسون دولة يمثلون الدولة المضيفة للاستثمار وعشرون دولة يمثلون الدولة المصدرة للاستثمار مسجلين عام ١٩٩٦. ولكن في عام ٢٠٠١ تبين أن أكثر من ٩٥% من حجم الاستثمار العالمي تستضيفه ٣٠ دولة فقط ، كما أن نفس العدد من الدول وجدت على جانب المصدر للاستثمار وهو ما يبرز دخول دول نامية جديدة في عالم تصدير الاستثمار.

وعلي عكس الفورتين الأولي والثانية (١٩٧٩ - ١٩٨١) ، (١٩٨٧ - ١٩٩٠) الأولي كانت تقودها الاستثمارات في مجال البترول والثانية تركزت بالدول المتقدمة ، فإن الفورة الثالثة والحالية تتميز بتمثيل ملحوظ للدول النامية سواء في جانب المصدرين أو المستوردين للاستثمار الأجنبي المباشر (راجع الجدول رقم ١) (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٨) ، كما أنها أكثر احتواءً لقطاع الخدمات (ما يزيد على ٥٠%).

جدول رقم (١) توزيع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً (٩٠- ١٩٩٦)

(Unit: US$ millions, %)

	1990	1991	1992	1993	1994	Change from the previous year	1995	Change from the previous year	1996	Change from the previous year
NAFTA	55.501	24,884	22,717	53,758	54,166	0.7	78,354	44.7	83,358	6.4
U.S.A.	47.920	22,010	17.940	48,990	45,680	–6.8	67,530	47.8	76,960	14.0
Canada	7,581	2,874	4,777	4,768	8,476	77.8	10,824	27.7	6,398	–40.9
EU	97,749	79,038	83,783	80,973	72,051	–11.0	114,820	59.4	96,240	–16.2
U.K.	32,430	16,210	16,140	15,540	9,180	–40.9	22,500	145.1	32,350	43.8
Germany	2,530	4,110	2,640	1,950	1,680	–13.8	11,960	611.9	–3,180	–126.6
Netherlands	12,343	6,337	7,836	8,561	7,356	–14.1	11,233	52.7	7,101	–36.8
Belgium	8,047	9,363	11,286	10,750	8,514	–20.8	10,450	22.7	14,688	40.6
France	13,183	15,153	21,840	20,754	16,628	–19.9	23,735	42.7	20,068	–15.4
Spain	13,984	12,493	13,276	8,144	9,359	14.9	6,118	–34.6	6,396	4.5
Sweden	1,982	6,351	–5	3,705	6,269	69.2	14,939	138.3	5,492	–63.2
Switzerland	4,961	3,178	1,249	899	4,104	356.5	3,603	–12.2	3,512	–2.5
Australia	6,517	4,044	5,091	3,012	3,881	28.9	14,251	267.2	6,321	–55.6
Japan	1,780	1,290	2,760	120	910	658.3	40	–95.6	200	400.0
Asia	17,579	19,742	24,267	43,758	53,747	22.8	59,420	10.6	68,378	15.1
Republic of Korea	788	1,180	727	588	809	37.6	1,776	119.5	2,325	30.9
Taiwan	1,330	1,271	879	917	1,375	49.9	1,559	13.4	1,864	19.6
Singapore	5,575	4,887	2,204	4,686	8,368	78.6	8,210	–1.9	9,440	15.0
Thailand	2,444	2,014	2,113	1,804	1,366	–24.3	2,068	51.4	2,336	13.0
Malaysia	2,332	3,998	5,183	5,006	4,342	–13.3	4,132	–4.8	5,079	22.9
Philippines	530	544	228	1,238	1,591	28.5	1,478	–7.1	960	–35.0
Indonesia	1,093	1,482	1,777	2,004	2,109	5.2	4,348	106.2	6,194	42.5
China	3,487	4,366	11,156	27,515	33,787	22.8	35,849	6.1	40,180	12.1
Latin America	5,964	8,807	11,198	9,044	18,886	108.8	20,234	7.1	25,639	26.7
World	233,718	193,025	192,150	226,066	262,161	16.0	334,231	27.5	331,870	–0.7
Reference										
Industrial countries	169,777	114,792	119,692	138,762	142,395	2.6	205,876	44.6	208,226	1.1
Developing countries	33,735	41,696	49,625	73,045	90,462	23.8	96,330	6.5	128,741	33.6

في الثمانينات كان نصيب الدول النامية من إجمالي الاستثمار العالمي حوالي ٢٠% ، وفي الفترة بين ٩١ – ٩٦ ، بلغ نصيب الدول المتقدمة ٦٤% بينما ارتفع نصيب الدول النامية إلي ٣٣% بزيادة قدرها ١٣% . فقد زاد نصيب الدول النامية من ١٢.٦ بليون في الثمانينات إلي ٥١.٨ بليون في النصف الأول من التسعينات إلي ٧٠ بليون عام ١٩٩٤ . في عام ١٩٩٤ ، إحدى عشرة دولة نامية حصلت علي أكثر من ٧٦% من إجمالي الاستثمار العالمي (جول ، ذيوفانج ١٩٩٦) .

في الفترات من ١٩٧٥ – ١٩٨٠ ، ١٩٩١ – ١٩٩٦ ، ارتفع نصيب دول جنوب، وشرق وجنوب شرق آسيا بما فيها من الصين والهند من الاستثمار الموجه للدول النامية من ٢٦% إلي ٦٢% (راجع جدول رقم ١) ، في الوقت الذي انخفض فيه نصيب دول أمريكا اللاتينية والكاريبي من ٥٣% إلي ٣٤% ولكن وفقاً لتقرير الاستثمار في العالم (١٩٩٨ – ١٩٩٩) ، انتعشت دول أمريكا اللاتينية ثانية وحصلت على معظم الزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر

١٩٩٨ ، ١٩٩٩ ، وذلك بنصيب مشابه لنصيب دول شرق آسيا التي اعتادت الحصول عليه قبل أزمتها المالية في عام ١٩٩٧ .

في عام ١٩٩٥ ، أعلى دول نامية من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية استضافت ما يزيد عن ٨٠% من الاستثمار الموجه للدول النامية (جدول١) وهي تلك البيانات التي لم تتغير كثيراً عن بيانات الثمانينات . فالمنحني يتحرك بين كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية .

ولكن هناك أمر تجدر ملاحظته وهو المتعلق بدخول دول شرق أوروبا في مضمار السباق خلال التسعينات . فبعد فتح أسواق دول أوربا الشرقية بعد انهيار الاتحاد السوفيتي ، صارت دول شرق أوربا سوقاً واعدة للاستثمار الأجنبي المباشر خاصة من دول أوربا الغربية. فوفقاً لتقارير الاستثمار في العالم ١٩٩٥، ١٩٩٦ ، ١٩٩٧ ، ١٩٩٨ ، ١٩٩٩، ٢٠٠١ ، نصيب تلك الدول يتضاعف كل عام (حيث بلغ ٧٢ بليون دولار عام ٢٠٠١) بسبب السياسات التحررية وتوافر العمالة الماهرة والرخيصة والتقارب الجغرافي من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية .

ومن خلال تقرير الاستثمار في العالم لعام ٢٠٠١، أن هناك انخفاض في حجم الاستثمار العالمي ، لكن نصيب الدول النامية من هذا الانخفاض محدود (٢٢٥ بعد أن كان ٢٤٠ بليون عام ٢٠٠٠)، حيث أن الانخفاض الأكبر هو من نصيب الدول الصناعية (من ١.٠٠٥ تريليون عام ٢٠٠٠ إلى ٥١٠ بليون عام ٢٠٠١).

المطلب السادس

مواقف الحكومات في مواجهة الاستثمار الأجنبي المباشر

(بين الماضي والحاضر)

GOVERNMENTS ATTITUDES TOWARDS FDI (PAST AND PRESENT)

كتب سيرفن سكريبر منذ أكثر من ثلاثين عاماً مضت (١٩٦٧) عن الخوف واسع النطاق والناجم عن توسع الاستثمارات الأمريكية في غرب أوربا . في ذات الآونة، الكثير من اقتصاديي وأساتذة التنمية أثاروا نفس المخاوف من زيادة تأثير الشركات متعددة الجنسيات علي الدول النامية خاصة سيادتها . فغالباً ما رأت الدول النامية الاستثمار الأجنبي المباشر علي انه شكل من أشكال الاحتلال الاقتصادي . وهي تلك الرؤية التي شجعتها بقوة الدول الاشتراكية (ويزرل ١٩٩٥) . كما أن الفكر السياسي في ذلك الوقت سواء في الشمال أو الجنوب تركز حول أفضل وسيلة لكبح قوة الشركات الكبرى .

فالناقدون للاستثمار الأجنبي المباشر غالباً ما ركزوا علي أن تلك الشركات غالباً ما تنشئ مجرد مراكز تجميع بالدول المضيفة ، تاركة الرقابة الإدارية وكذلك البحوث والتطوير لكي تتم بالدولة الأم . حتى الاعتقاد بخلق فرص العمل، فإنه وإن تحقق فسيتحقق ولكن بتكلفة عالية يتحملها دافع الضريبة بالدولة المضيفة (هالند، وونون ١٩٩٨).

سرعان ما هدأت كل المخاوف في الدول الصناعية، حيث نما حجم الاستثمار من دول غرب أوروبا متوجهاً للولايات المتحدة ، وظهرت اليابان بقوة علي الساحة منذ منتصف الثمانينات . حتى في محيط الدول النامية – وبعد أزمة المديونية في أوائل الثمانينات التي قللت من عداء تلك الدول للاستثمار الأجنبي المباشر – سعت الكثير من الدول خاصة في شرق آسيا وأمريكا اللاتينية للبحث عن مكان لها علي خريطة الاستثمار المباشر ونجحت في تحقيق ذلك كما سنري بالفصل التالي.

في كل من الدول المتقدمة والدول النامية علي حد سواء ، ومنذ منتصف الثمانينات تراجع كلية البندول السياسي واتجه نحو إزالة كافة العقبات علي أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات كأفضل طريقة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لتشجيع القدرات التنافسية والنمو الاقتصادي (كوزال ، روتون ١٩٩٨).

في وقتنا الراهن، فإن الحكومات، التي كانت يوماً ما متخوفة من المستثمرين الأجانب، ترحب بهم بأذرع مفتوحة، علي أمل أن يحضر ذلك المستثمر ومعه المهارات والتكنولوجيا التي ستترك أثرها علي الشركات المحلية والعمال، ومن ثم تحريك عجلة الاقتصاد القومي ككل (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٨). فقد نما اعتراف دولي قوي بفوائد الاستثمار الأجنبي المباشر من جهات تحسين الإنتاجية والمقدرة التنافسية ونقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية والإسراع بالإنتاج في الاقتصاد الدولي سريع التغير (ويزريل ١٩٩٥) .

فالتحرر الاقتصادي بدا علي أنه الظاهرة الرئيسية The mean phenomenonالتي تؤثر علي عالم الأعمال اليوم. فبعد سنوات عديدة من تجارب تدخل الحكومات في الاقتصاد ، فإن الكثير من الدول النامية دخلت في عمليات الإصلاح الاقتصادي ، وذلك لتحقيق التنمية الاقتصادية اعتماداً علي استراتيجية الإنتاج من اجل التصدير . في ذات الوقت فإن تغير موقف الدول نحو الاستثمار الأجنبي المباشر ساهم في النمو السريع لحجم الاستثمار الأجنبي المباشر.

فمنذ الثمانينات ، بدت عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر علي أنها أهم أهداف السياسة العامة في كل من الدول النامية والمتقدمة على حد سواء . ولتحقيق هذا الهدف ، فقد عملت العديد من الدول ، ليس فقط علي إزالة عوائق الاستثمار Investment impediments بل أيضاً علي تقديم الحوافز المغرية لاجتذابه (أورانا ١٩٩٨) .

ولجذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، وفرت الكثير من الدول النامية أشكال مختلفة ومتعددة من الحوافز. فالمنافسة بين الدول الساعية لجذب الاستثمار أدت إلي تكاثر وتنوع أشكال الحوافز المقدمة للمستثمرين الأجانب، مما وسع من فرص الاختيار أمام المستثمر (دنينج ١٩٩٥) .

أيضاً فإن التوسع في عالم الإنتاج الدولي أدي إلي زيادة النداءات بأنظمة استثمارية أكثر شفافية More transparent واستقراراً ومرونة . وضعت تلك النداءات موضع التنفيذ من قبل منظمات دولية عديدة من بينها منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي ومنظمة التعاون والتنمية OECD (كوزال وروثورن ١٩٩٨) .

فالعديد من الدول اعترفت بالحاجة إلي حماية الاستثمار، والبعض الآخر ضمن المساواة في المعاملة بين المستثمر الوطني والأجنبي . قامت أيضاً الكثير من الدول بإصدار التشريعات التي تحظر نزع الملكية، أو علي الأقل تضمن التعويض العادل إذا ما نزعت الملكية لأسباب طارئة ، كما اعترفت الكثير من

الدول بحق المستثمر الأجنبي في تسوية منازعاته أمام هيئات ومحاكم التحكـــيم الدولية (جول ، ذيوفانج ١٩٩٦) .

يمكن أن نقول أن كل الدول تقريباً قد اتجهت باتجاه التحـــرر . حيـــث أن ١٠١ من بين ١٠٢ تعديل تشريعي في عام ١٩٩٣ في ٥٧ دولة كانت في اتجاه وضع إطار للاستثمار الأجنبي المباشر أكثر تحرراً . وفي عام ١٩٩٤ كان ١٠٨ من بين ١١٠ تعديل تشريعي في ٤٩ دولة كانت في نفس الاتجاه (راجع جدول رقم ٢).

في حقيقة الأمر فإن خمسة تعديلات فقط من بين ٣٧٣ تعديل في الفترة من ١٩٩١ – ١٩٩٤ لم تكن باتجاه التحرر . مثل هذه التحركات كانت ضـــرورية لجذب الاستثمار، ولكنها ليست أكثر من كونها الخطورة الأولي .

جدول رقم (٢) تطور القواعد الحاكمة للاستثمار عالمياً

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Number of countries/regions making changes in their investment regimes	35	43	57	49	64	65
Number of changes in investment regimes	82	79	102	110	112	114
Promoting investment liberalization[1]	80	79	101	108	106	98
Restricting investments[2]	2	–	1	2	6	16

مثل تلك التحركات التحررية علي مستوي العالم، وبهذا الشمول جعلت مـــن الصعب إن لم يكن من المستحيل علي دولة بعينها اقتناص نصيب من الاستثمار الأجنبي المباشر أكبر من الحصة التي اعتادت الحصول عليها قبـــل التحـــرر . ومن ثم ، فأي ميزة تتمتع بها أي دولة سوف تتوقف علي مدي الإسراع بعمليـــة التحرر في تلك البيئة العالمية شديدة الانفتاح .

فلقد قامت الكثير من الحكومات بتوفير الحوافز الضريبية كمـــا خفضـــت النسبة المطلوبة من مدخلات الإنتاج المحلية ، كما رفعت القيـــود التـــي كانـــت مفروضة علي سعر الصرف الأجنبي وغيرها من العقبات الإدارية . فمن بـــين ٦٠٠ تعديل في السياسات تمت مراقبتها خلال الفترة ١٩٩١ – ١٩٩٦ ، ٩٥% منها تم تصنيفها علي أنها تحررية (الأونكتاد ١٩٩٧) .

تلك الجهود من أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر توافقت مـــع إبـــرام الكثير من اتفاقات ضمان الاستثمار Investment Guarantee Agreements الثنائية بين الدول ، وهو ما يقوي من حقوق المستثمرين الأجانب مـــن خـــلال فرض شرط الدولة الأولى بالرعاية والمعاملة العادلة. فيوجـــد الآن أكثـــر مـــن ١٣٠٠ اتفاقية موضوعة موضع التنفيذ وقعت عليها والتزمت بها الكثيـــر مـــن الدول النامية المضيفة للاستثمار (كونرال ١٩٩٨) .

حتى الدول صغيرة الحجم التي لا تستطيع توفير سوق استثماري ذو حجم كبير فإنها تقدم نفسها للمستثمر الأجنبي كميناء للتصدير للدول المجاورة ، وسنغافورة هي أفضل مثال لهذا النوع من الدول، حيث تجتذب أكثر من ١٠ مليار دولار استثمارات سنوياً . وقد ساعد على ذلك نمو حجم الاتحاد الإقليمي بدول جنوب شرق آسيا ، مما يسر وصول الاستثمارات إلي تلك الجزيرة من داخل دول الاتحاد ومن خارجها .

وكما هو الحال بالنسبة للتجارة الدولية ، فإن العامل الجغرافي يلعب دوراً هاماً في تحديد نماذج الاستثمار الأجنبي المباشر . فالعلم بـ والتأقلم مع ظروف السوق الأجنبي يقلل من تكاليف الحصول علي المعلومات عندما يتخذ القرار بالاستثمار هناك، والاتحاد الأوروبي ومنظمة الابيك هما أفضل مثالين علي ذلك.

كما جذبت الخصخصة بالدول النامية جانب كبير من الاهتمام. فالمستثمرين الأجانب يمكنهم المساهمة في عملية الخصخصة إما من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، أو الاستثمار من خلال شراء أسهم من تلك الشركات . ففي الفترة بين ١٩٨٨ – و حتى ١٩٩٥ حصل المستثمرون الأجانب علي ٤٣% من إجمال عمليات الخصخصة . ففي دول أمريكا اللاتينية و خاصة في الأرجنتين و بيرو كان للاستثمار الأجنبي المباشر نصيب كبير في عمليات الخصخصة ، و تم إيضاح ذلك بتفصيل بالباب التالي (بوتون ، سملينسكى، ١٩٩٧) .

نخلص بالإشارة إلي أن الكثير من الاقتصاديين يؤكدون علي أن الفشل في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر سوف يعني فقدن الكثير من المكاسب المتوقعة من معلم (وربما الأهم) من معالم ظاهرة العولمة . والإيمان بتلك المزايا ساند الاتجاه العام (خاصة في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية) لوضع اتفاقية لتحرير عمليات الاستثمار وهو ما يتماشى مع ما وصلت إليه جولة أورجواي (كوزال ١٩٩٨) .

المطلب السابع

محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (عوامل الجذب والطرد)

DETERMINANTS OF FDI ATTRACTION (PUSH AND PULL FACTORS)

الأبحاث العلمية في مجال تحركات رأس المال الدولي و الاستثمار الأجنبي المباشر علي وجه الخصوص كثيرة ومتنوعة . وكما تم إيضاحه لاحقـاً ، فـإن الكثير من الدراسات القائمة أكثر تطبيقاً علي بعض المناطق مثل أمريكا اللاتينية أو شرق أوروبا ، أو الاتحاد الأوروبي ، أو شرق آسيا ، ولكن معظم الدراسات حول محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نجدها تطبيقاً علي دولة بعينهـا مثل تركيا أو أمريكا أو بريطانيا وغيرها .

بداية تجدر الإشارة إلي أن هناك الكثير من العوامل التي يمكن أن تـؤثر علي تحركات وتمركز الاستثمار الأجنبي المباشر . جمعهـا كـل مـن دوت وأحمد (١٩٧٨) في ٤٤ عامل اقتصادي واجتمـاعي وسياسـي تـؤثر علـي الاستثمار المباشر في القطاع الصناعي بالدول النامية . بينما جمعهـا (تـونج ١٩٧٨) في ٣٢ عامل وذلك خلال دراسته علي الولايات المتحدة الأمريكيـة . في دراسة أخرى لماروبخ (١٩٩١) حدد ٢٠ عامل وذلك بالنسـبة للشـركات الأوروبية التي تعمل في الولايات المتحدة الأمريكية .

في دراستنا هنا نحاول تلخيص وحصر ما توصلت إليه تلـك الدراسـات المقارنة وذلك من خلال تصنيف محددات الاستثمار الأجنبـي المباشـر إلـي قسمين:-

الأول: وهو يتعرض للدراسات التي تركز علي العوامل الراجعة للدولة المضيفة.

الثاني: يركز علي العوامل الراجعة للدولة الأم وكـذلك المميـزات الراجعـة للشركة .

أولاً: عوامل الجذب الراجعة للدولة المضيفة

HOST COUNTRIES' PULL FACTORS

نبدأ هنا بإثارة تساؤل بسيط: لماذا تحصل دول أفريقيا جنوب الصـحراء علي حصة هزيلة من الاستثمار الأجنبي المباشر ؟ علي الرغم مـن أن معـدل العائد علي الاستثمار بها يمكن أن يكون أعلي بكثير من العائد علي الاسـتثمار بدول نامية أخرى . فنصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر لا يزال محـدوداً

جداً بل أن نصيبيها في انخفاض كما أوضح تقرير الاستثمار في العالم لعام ٢٠٠٠ في الوقت الذي ارتفعت فيه أنصبة المناطق الأخرى من العالم.

ففي خلال الفترة ١٩٩٠ – ١٩٩٤ ، قدر معدل العائد علي الاستثمار بتلك الدول بين ٢٤ ، ٣٠%، في حين معدل العائد علي الاستثمار بالدول النامية الأخرى كان ما بين ١٦ ، ١٨% . مثل هذا الوضع يظهر عامل أخر وهو المخاطر والعقباتRisks and impediments تبدو أكبر بدول أفريقيا جنوب الصحراء من أي منطقة أخري بالعالم .

فالتجارب بالمناطق الأخرى أوضحت أن المستثمر يفضل الدول ذات البيئة الاقتصادية والسياسية المستقرة ، كما أن انفتاح السوق ، مع تشريعات محددة وبنية أساسية قوية مع تكاليف إنتاج منخفضة تمثل عوامل رئيسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر . فكل هذه العوامل من الصعب توافرها بدول أفريقيا جنوب الصحراء . فمعظمها عاني من الحروب المدنية والصراعات خلال العشرين سنة الماضية، والأمثلة الحية الآن في الكنغو وسيراليون وبوروندي....

علي النقيض من ذلك فإن الدول التي انتهت من حالة الصراعات المدنية مثل أنجولا (وفقاً لتقرير الاستثمار في العالم لعام ٢٠٠٠، كانت أنجولا على قمة دول القارة جذباً للاستثمار تليها مصر ثم وجنوب أفريقيا ، قد حققت زيادة ملحوظة في نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال التسعينات .

وبالرغم من ذلك فإن عدم الاستقرار الداخلي ليس هو العقبة الوحيدة . فعدم الاستقرار الاقتصادي والعجز المالي وعدم استقرار أسعار الصرف وضعف الجهاز المصرفي في الكثير من دول أفريقيا جنوب الصحراء ساهم في زيادة نسبة التضخم وأسعار الفائدة وعدم استقرار أسعار الصرف . *فهل مناخ كهذا ملائم للاستثمار ؟* كما أن ندرة العنصر البشري الماهر يمثل عقبة أخرى، كل هذه العوامل تجعل من مناخ الاستثمار مناخاً غير ملائم بل وطارد للاستثمار (فتشيري، بيتر ١٩٩٧) .

توصل كل من هالند ووتون (١٩٩٨) إلي أن الدول التي تستطيع توفير المتطلبات المهارية Skills requirements وعناصر البنية الأساسية ستكون بمرور الوقت هي الأقدر علي جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والاستفادة من مزاياه . في حين انتهي تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٣ إلي أن الشركات متعددة الجنسيات تميل إلي الاستفادة من ميزة التقارب الجغرافي بين الدولة الأم والدولة المضيفة . فاليابان علي سبيل المثال تسيطر علي آسيا ، في حين أن الولايات المتحدة تسيطر علي سوق دول أمريكا اللاتينية كما أوضحنا في الباب التالي . وكذلك الاتحاد الأوروبي في دول شرق أوروبا وأفريقيا ، فالدول التي

تشترك في الحدود مع أوروبا الغربية هي الأكثر حصولاً علي الاستثمار الأجنبي المباشر .

فالعلاقة بين التقارب الجغرافي و الاستثمار الأجنبي المباشر تؤكد الافتراض القائل بأن دول أوروبا الغربية تستثمر في الدول المجاورة وذلك لتوفير تكاليف وكذلك وقت النقل ، وربما لوجود نوع من التقارب الثقافي بين كل من دول أوروبا الشرقية والغربية . وعلي الرغم من كل ما سبق ، فإنه ليس بقاعدة بعدما صارت ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة أكثر عالمية حيث لم تعد تعرف حدوداً جغرافية أو ثقافية .

وفي دراسة أخرى لكوتريل وكين (١٩٩٣) توصلا إلي أن الشركات الأمريكية تركز أنشطتها في الدول التي تتميز بكبر حجم السوق الداخلي مع توقعات بالتوسع في التجارة، ودون اعتبار لتكلفة عنصر العمل . توصلت تلك الدراسة أيضاً إلي أن الدخول إلي الأسواق سريعة النمو في آسيا كان من أهم أسباب قيامها بالاستثمار المباشر .

كما أن الموقع المتميز للدولة وذلك كمركز جغرافي بين الأسواق الرئيسية، أو موقع يمثل بوابة رئيسية للطرق والمطارات والبحار الرئيسية يمكن أن يوفر للدولة ميزة تنافسية فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر، وسنغافورة هي أوضح مثال في هذا الصدد .

وفي بعض الأحيان حتى الظروف المناخية للدولة قد تساعد علي نمو بعض السلع الرئيسية مثل القهوة والبن في البرازيل والشاي في الهند ومن ثم نشوء الكثير من الصناعات الكبرى التي تجتذب الاستثمار الأجنبي المباشر (اليزابيث وفالياث ١٩٩٦).

ذهبت العديد من الدراسات مثل هيلينر (١٩٧٣) ، ويلس (١٩٨٦) ، ورولف (١٩٩٣) إلي إعطاء حوافز الاستثمار التي توفرها الدولة المضيفة اهتمام أكبر . وأهم أشكال حوافز الاستثمار تتمثل في الحوافز الضريبية Tax incentives وغيرها من الحوافز المالية مثل المعاملة التفضيلية في مجال القروض والإعفاءات الجمركية.

وعلي الرغم من كل ما سبق فقد توصل كل من كابل وبيرويد (١٩٨٧)، وروث وأحمد (١٩٧٨) ولسيم (١٩٨٣)، إلي أن الإعفاءات الضريبية والجمركية ليسا بعامل مؤثر في عملية صنع القرار الاستثماري . وإن بدت أهمية الإعفاءات الضريبية بالنسبة للاستثمار الهادف للتصدير، وليس بالنسبة للاستثمار من أجل خدمة السوق المحلي ، وهذا هو ما توصل إليه كل من هالينر وويلس (١٩٨٦) . *وعلي الرغم من ذلك فإن الإعفاءات الضريبية والجمركية*

يمكن أن يكون لها تأثير فعال إذا ما كانت العوامل الأخرى غير الضريبية تعمل بإيجابية وفي صالح جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (رولف وأخرون ١٩٩٣).

وفي دراسة لكل من أوليب وكريمبلي (١٩٩٧) بحثوا في أثر العوامل المتعلقة بالسياسة المالية العامة وغيرها كمحدد لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وجدت تلك الدراسة أن مستوي السيولة الدولية لكل دولة يتوقف علي القدر المتوافر لديها من الاحتياطي الأجنبي . فكلما ذادت نسبة المتوفر من الاحتياطي الأجنبي وخاصة بالنسبة للعملات الرئيسية كلما كانت احتمالات تدفق الاستثمار أكبر.

ومرجع أهمية هذا العامل هو رغبة الشركات في نقل الأرباح إلي الدولة الأم، وهذا لا يكون بعملة الدولة المضيفة وإنما بواحدة من العملات الرئيسية كالدولار فإذا لم يكن متوافراً كلما قلت قدرة الدولة علي جذب الاستثمار .

توصل أوراتا (١٩٩٨) إلي أن تخفيض قيمة عملة الدولة المضيفة يؤثر بالإيجاب علي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر . فتخفيض قيمة العملة يخفض من تكاليف الإنتاج والاستثمار إذا ما قورنت بالتكاليف بالدولة الأم مما يجعل من الاستثمار أكثر ربحية للمستثمر ، فهل يمكن لمصر أن تستفيد من تخفيض الجنيه أمام الدولار، هذا ما عرضنا له في البابين السابع والثامن.

بحث جان (١٩٩٦) عن أثر عامل أخر وهو المتعلق بالبحوث والتطوير R&D علي جذب الاستثمار . انتهي جان إلي أن هناك علاقة إيجابية قوية بين مستوي البحوث والتطوير بالدولة المضيفة وبين قدرتها علي جذب الاستثمارات اليابانية . توصل أيضاً إلي أن الاستقرار الاقتصادي والسياسي بالدولة المضيفة يمثل عنصراً هاماً حيث يخفض من مستوي المخاطر الناجمة عن القيام بالاستثمار في سوق خارجي . توصل أيضاً ذات البحث إلي أهمية عوامل أخرى مثل حجم السوق الداخلي وضريبة الأرباح والاقتراب الجغرافي من الدولة الأم في جذب الاستثمارات اليابانية .

ووفقاً لما توصل إليه كل من بايومي وليبورث (١٩٩٧) فإن القوة الرئيسية المحركة للاستثمارات اليابانية هي حجم ومستوي الاستثمار المحلي، وسعر الصرف بالدولة المضيفة . ليس هذا فقط بل أن مناخ الاستثمار بالدولة المضيفة يؤثر علي توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر . وأهمية حجم الاستثمار المحلي كمحدد للاستثمار المباشر الياباني تتماشى مع الاتجاه القائل بأن الاستثمار المباشر الياباني يخلق حالة من التكامل داخل الإقتصاد المحلي للدولة المضيفة ولا يمكن أن يأتي كبديل عن المستثمر المحلي .

الاستقرار السياسي Political stability هو عامل آخر له أهميته . فهناك العديد من الدراسات (كوشلين ١٩٩٢ ، تيموش ، جان ١٩٩٥) انتهت

إلي أن الخطر السياسي وعدم الاستقرار المؤسسي علي جانب كبير من الأهمية في شرح تمركز الاستثمار الأجنبي المباشر ، وذلك بالرغم من تجاهل الكثير من الدراسات والإحصاءات للعوامل غير السياسية في أثرها علي الاستثمار الأجنبي المباشر . وهي ذات النتيجة التي توصل إليها كل من سينج وكــوانج (١٩٩٥) أيضاً من الأثر السلبي للمخاطر السياسية علي تمركز الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك بالنسبة للدول التي اعتادت تاريخياً علي جذب الاستثمار الأجنبي المباشر .

كما توصـــل أوجـــوروا (١٩٧٨) ، كونتراكتــور (١٩٩١) إلـــي أن الاستقرار السياسي والاجتماعي مطلباً أساسياً وعلي جانب كبير من الأهمية في القرار الاستثماري للمستثمر الأجنبي . ومرجع كل ذلك أن الاستقرار السياســـي والاجتماعي بالدولة المضيفة يقلل من حالة عدم اليقين Uncertainty للمستثمر المحتمل وربما يشجع المستثمرين القائمين علي زيادة حجم استثماراتهم أو حتى استثمار عوائد الأرباح .

وأخيراً انتهي أوتار (١٩٩٨) بعد دراسته عن الاستثمارات اليابانية فـــي آسيا إلي أن علي الدولة التي تبغي جذب الاستثمار الأجنبي المباشر توفير ثلاث أشياء وهي :-

١. سياسات اقتصاد كلي متطورة وهي ما ستؤدي في النهايـــة إلـــي تخفـــيض التضخم وتحقيق التنمية الاقتصادية ورفع مستويات الدخول .
٢. سياسات الاقتصاد الجزئي مثل تحرير كل من التجارة والاستثمار والإصلاح التشريعي بما يخدم نشاط المستثمر الأجنبي .
٣. توفير البنية الأساسية (بمعناها الواسع) مثل تيسير المواصـــلات والتعلـــيم المتطور وإلي غير ذلك .

ثانياً: العوامل الراجعة للدولة الأم واستراتيجية الشركة القائمة بالاستثمار (عوامل طاردة)

PUSH FACTORS RELATED TO HOME COUNTRY AND INVESTING COMPANIES' STRATEGIES

في تصنيف أخر من الدراسات مثل إيفانس (١٩٧٩)، كريج ، وتيم (١٩٩٥) ، وكوشلين (١٩٩٥) ، وشنيدر وفري (١٩٨٥)، وجان (١٩٩٦) ركز الباحثون علي عوامل أخري ترجع إلي المميزات أو عدم المميزات التي تتمتع بها الشركات وكذلك الظروف بالدولة الأم في إطار دراستهم لأسباب حدوث ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر .

فقد انتهي كوشلين (١٩٩٥) إلي أن الشركات تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر وذلك لكي يكون لها تمثيل في كل سوق كبرى، سواء كان ذلك علي المستوي القومي أم الدولي . ومع انخفاض معدلات النمو وحالات الركود والمنافسة الضارية بالدولة الأم ، فإن الشركة تبحث عن فرصة بالخارج وذلك في إطار استراتيجيتها للتوزيع الجغرافي لأنشطتها . وفي هذا ما يطابق بعض النظريات التي عرضنا لها في الباب الأول.

وجد كل من كرينج ، تيم (١٩٩٥) تطبيقاً لنظرية (فيرنون ١٩٦٦) دورة حياة المنتج من خلال تطبيقها علي شركة ماتسيشيتا . ففي السنوات الأولي كانت تكلفة الإنتاج منخفضة وكان يتم التصدير للخارج ، الآن أو اليوم تقوم الشركة بالإنتاج في الخارج لما اعتادت إنتاجه في الدولة الأم في اليابان التي ترتفع فيها تكاليف الإنتاج الآن .

توصل كوشلين إلي إبراز عوامل جديدة وهي متعلقة بأثر العلاقة بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة علي قرارات المستثمرين . وقد انتهي إلي أن الشركات متعددة الجنسيات غالباً ما تستثمر في الدول التي تعتمد علي الدولة الأم في الاقتراض أو التصدير أو التكنولوجيا أو الواردات أو المساعدات بكل أشكالها. فالتبعية الاقتصادية من قبل الدولة المضيفة للدولة الأم تجعل وضع المستثمر أكثر قوة ومن الصعب منازعته من قبل الدولة المضيفة وإلا فقدت الكثير (إيفان ١٩٧٩) .

وفي ذات الاتجاه ، وبعد دراستهما للاستثمار الأجنبي المباشر في ٥٤ دولة نامية ، وجد كل من شنيدر وفري (١٩٨٥) أن مستوي المساعدات الاقتصادية التي تقدمها الدولة الأم للدولة المضيفة لعب دوراً مؤثراً في شرح عملية تدفق الاستثمار المباشر من الدولة الأم للدولة المضيفة . وهي ذات النتيجة التي توصل إليها كوشلين عام (١٩٩٣) .

أما جان ، جـان (١٩٩٦)، وبعد دراستهما لمؤشرات ومحددات الاستثمارات اليابانية، وجدا أنواع أخري من العوامل تقف خلف الاستثمارات اليابانية . بعض تلك العوامل يرجع المميزات التي تتمتع بها الشركات اليابانية، ومن ثم رغبتها في حماية البراءات والعلامات التجارية الخاصة بها من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر .

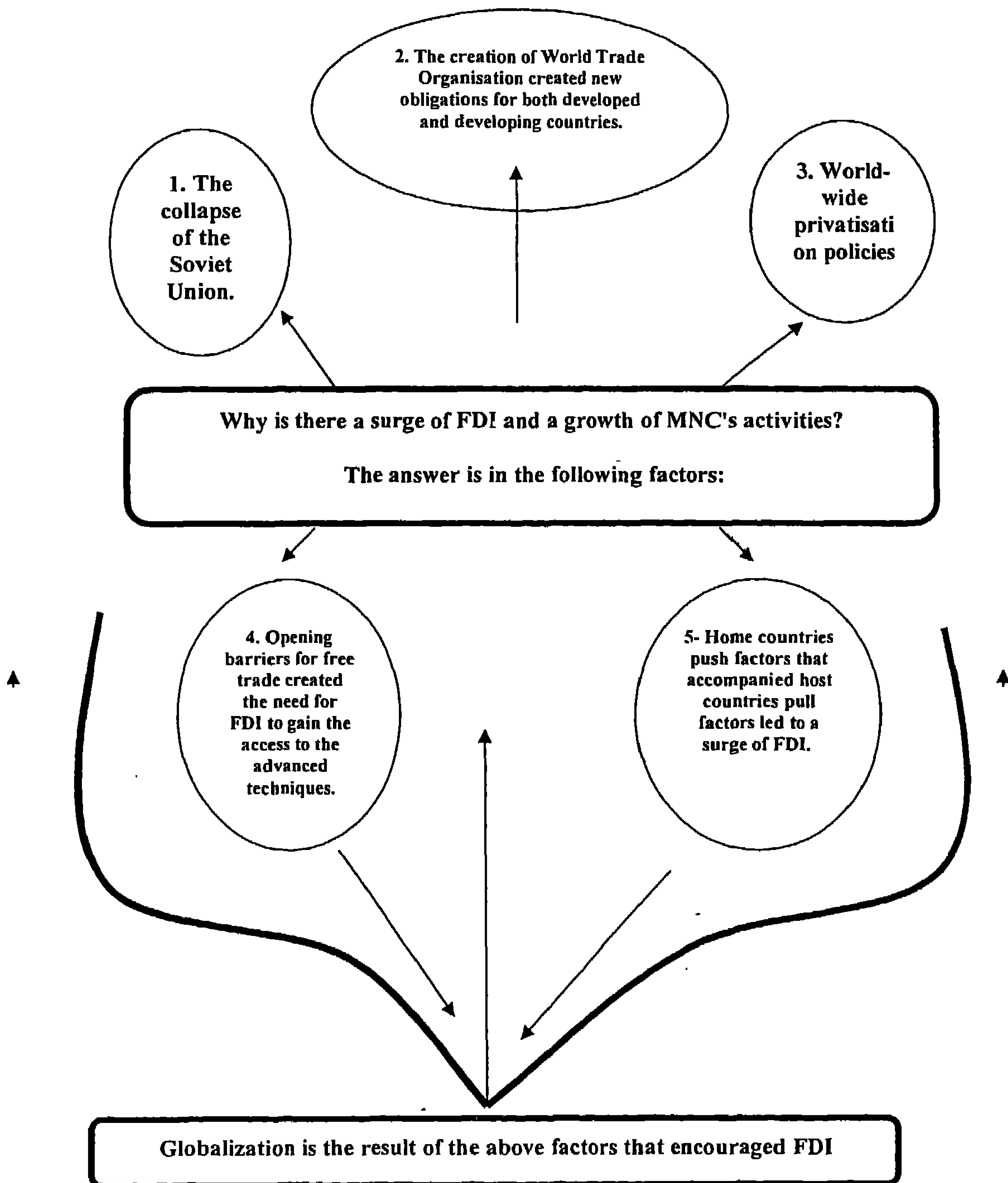
كما وجد جان أيضاً أن تخفيض قيمة الين الياباني أثر بالسلب علي معدل الاستثمار الذي تقوم به الشركات اليابانية، وقد حدث ذلك مع التخفيض الأول في النصف الأول من الثمانينات وكذلك مع التخفيض الثاني ١٩٩٦ . هذا بالإضافة إلي حالة عدم اليقين وعدم الاستقرار التي يعاني منها الاقتصاد الياباني (جيترو ١٩٩٨) .

أخيراً ووفقاً لتقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٨ ، فإن العوامل التي تؤثر علي نشاط الشركات متعددة الجنسيات صارت شديدة التعقيد، وانتهى إلى أن القدرة التكنولوجية والقدرة علي الابتكار في دولة أجنبية هي العامل الحاسم . أكد التقرير أيضاً علي أنه ، علي عكس الموارد الطبيعية ، فإن التكنولوجيا والقدرة علي الابتكار هي من صنع الإنسان فهي " أصول مخلقة Created assets " وملكية تلك النوعية من الأصول هو أساس قدرة الشركة علي المنافسة في عالم مفتوح كالذي نعيشه اليوم .

ولكن العوامل التقليدية مثل حجم السوق والموارد الطبيعية وغير الطبيعية وعنصر العمل الرخيص لا تزال عوامل محورية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر . ومن هنا ، فإن الدولة يمكن أن تصبح جاذبة للمستثمرين المحتملين اعتماداً علي حجم نمو سوقها المحلي ، واقترابها الجغرافي من الأسواق الواعدة بما فيها السوق الإقليمية الواسعة.

ويري المؤلف أن ضعف معدلات النمو للناتج القومي الإجمالي وكذلك تراخي الطلب الداخلي في الكثير من الدول الصناعية خلال الحقبة الماضية كان سبباً رئيسياً في التحرك الملحوظ للاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول النامية . فعلي سبيل المثال بلغ معدل نمو الناتج القومي الإجمالي في الولايات المتحدة وبريطانيا عن تلك الفترة من ١ إلي ٣% تقريباً ، بينما كان معدل النمو أكثر من ٧% في الكثير من الدول النامية خاصة في شرق آسيا وأمريكا اللاتينية .

شكل توضيحي رقم (١) عوامل بروز ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر



ملخص وملاحظات علي الباب الثاني:

شهدت الحقبتين الماضيتين ثورة في عالم تحركات رأس المال الدولي والاستثمار الأجنبي المباشر علي وجه الخصوص . ساهمت العديد من العوامل في أحداث مثل تلك الفورة. فالتغيرات الدولية والإقليمية والمحلية والتي تجسدت في مسمي العولمة أثرت بالإيجاب علي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر .

وملخص تلك التغيرات الدولية والإقليمية والمحلية يمكن تبسيطها من خلال الشكل رقم (١).

فلقد لعبت الشركات متعددة الجنسيات دوراً في غاية الأهمية وذلك في خلق اقتصاد عالمي أكثر انفتاحاً كما تم شرحه بالتفصيل . في ذات الوقت فتح انهيار النظام الاشتراكي وفكره صفحة جديدة أمام الرأسمالية وفكرها ، والتي ترجمت بشكل عملي في شكل سياسات التحرر واسعة النطاق تحت مظلة منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي .

كما أن التجربة الناجحة لدول شرق وجنوب آسيا وأمريكا اللاتينية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر شجعت Fascinated الكثير من الدول خاصة النامية منها إلي اتباع نفس منهجهم . ولكن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لم يعد بالأمر اليسير، خاصة في ظل المنافسة الدولية الشرسة علي جذبه . فكل دولة تحاول خلق المناخ الملائم وتقدم حوافز الاستثمار الضخمة وذلك أملاً في جذبه.

الدراسات التطبيقية المقارنة أظهرت نتائج كثيرة ومتباينة ، حيث توصلت العديد من تلك الدراسات إلي أن عوامل الطرد هي السبب في حدوث ونمو ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر . وعلي الجانب الأخر، ركزت أكثر الدراسات علي عوامل الجذب الراجعة للدول المضيفة باعتبارها أكثر تأثيراً كمحدد للاستثمار خلال التسعينات، ومن ثم فإنه من خلال نتائج الدراسات المقارنة يمكن تلخيص أهم محددات الاستثمار فيما يلي :

- العوامل الاقتصادية: مثل الناتج القومي الإجمالي ومستوي التضخم تمثل أهمية كبرى في القرارات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات ، وكلما زادت قوة الاقتصاد لدولة ما ، كلما جعلها ذلك موقع مرغوبا من قبل المستثمرين .
- توافر العنصر البشري: ليس فقط تكلفة عنصر العمل ، وإنما أيضاً جودته تلعب دوراً إيجابي في عملية جذب الاستثمار .
- التشريعات الضريبية : هناك العديد من الدراسات ركزت علي أثار الحوافز الضريبية وكانت النتائج متضاربة ، فبعض الدراسات وجدت أن للإعفاءات

الضريبية أثر إيجابي علي جذب الاستثمار ، بينما اعتبرها البعض الأخر من الدراسات قليلة الأهمية . بينما انتهي البعض الأخر إلي أن الإعفاءات الضريبية تكون مؤثرة إيجابياً إذا كانت العوامل الأخرى متوافرة .

- البنية الأساسية : مثل الاتصالات والواصلات ، فالبنية الأساسية الضعيفة تقلل من فرص الدولة في جذب الاستثمار نظراً لأنها ستؤدي إلي تحمل الشركة لتكاليف أكثر وهو ما يتعارض مع إستراتيجية الشركات .
- حجم السوق والطلب علي السلعة بالدولة المضيفة : فكلما زاد حجم الطلب أو حجم سوق الدولة المضيفة كلما جعلها ذلك سوقاً أكثر جاذبية للاستثمار وخاصة بالنسبة للاستثمار الذي يهدف إلي خدمة السوق المحلي .
- المناخ السياسي بالدولة المضيفة : علي الرغم من أن الدلائل العملية غير حاسمة بشأن هذا العامل ، فإنه من الواضح أن عدم الاستقرار السياسي متمثلاً في النزاعات المدنية مثلاً ، يمكن أن يؤثر بالسلب علي قرارات الشركة بالاستثمار في تلك الدولة .
- وضع الدولة من الاتحادات الاقتصادية الإقليمية : حيث تبين من خلال العرض للدراسات التي تناولت تنظيمات مثل النافتا والاتحاد الأوروبي والأبيك تبين لنا أن تأثيرها شديد الإيجابية علي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر .
- النظام التجاري للدولة المضيفة : إذا ما قامت الدولة بفرض عوائق من خلال القيود التجارية ، فإن الشركة الدولية ستفكر كثيراً قبل أن تتخذ قراراها بالاستثمار .
- أسعار الصرف : يزداد (ينخفض) نصيب الدولة من الاستثمار الأجنبي المباشر عندما تكون عملة الدولة ضعيفة (قوية) نسبياً بالمقارنة بعملة الدولة الأم التي تنتمي لها الشركة .
- الحوافز الحكومية غير الضريبية : إذا كانت النتائج متناقضة بشأن الحوافز الضريبية فإن الحوافز غير الضريبية مثل التيسيرات عند الإنشاء وتخفيض البيروقراطية كل ذلك يؤثر بالإيجاب علي مناخ الدولة الاستثماري .
- وضع الرأي العام الداخلي من الاستثمار الأجنبي المباشر : إذا ما كان الرأي العام الداخلي مناهض للاستثمار الأجنبي المباشر أو لدولة معينة فإن الشركة ستتردد كثيراً قبل أن تتخذ قرارها بالاستثمار .
- *بالإضافة للعوامل الراجعة للدولة المضيفة ، كانت هناك عوامل راجعة إما للدولة الأم أو لإستراتيجية الشركات الدولية وهي :*
- حجم الشركة الكبير يعطيها دافع أكبر للاستثمار في الخارج .

- القدرات التكنولوجية والفنية تزيد من قدرة الشركة علي استثمار تلك القدرات من خلال القيام بالتوسع الخارجي .
- الوضع الاقتصادي بالدولة الأم وما إذا كان طارداً أم جاذباً للاستثمار .
- كذلك تبين وجود علاقة إيجابية بين حجم الاستثمار المباشر والعلاقة بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة .

نخلص من عرضنا السابق إلي أنه لكي تتمكن دولة ما من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر أو توسيع حصتها منه ، عليها توفير المناخ الاقتصادي والسياسي والاجتماعي الملائم .

ويري المؤلف أن أياً من الدراسات السابقة لم تحدد بدقة أي العوامل هو المحدد الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر . فالمؤلف يفترض أنه من الممكن الوصول إلي نتائج أكثر يقيناً ومصداقية إذا ما وضعنا طبيعة ونوع النشاط الاستثماري في الاعتبار . وهذا هو الجديد الذي أتت به دراستنا . حيث افترضت (كما أوضحنا لاحقاً) أن عوامل جذب الاستثمار تختلف وفقاً لطبيعة النشاط أو وفقاً لإستراتيجية الشركة (البابين الخامس والسابع) .

من المؤكد أن كل تلك الدراسات السابقة قد فتحت أذهاننا نحو معرفة شاملة بكافة العوامل التي يمكنها أن تؤثر علي جذب الاستثمار الأجنبي المباشر . ولكن ماذا عن محددات جذب الاستثمار بأمريكا اللاتينية وشرق آسيا ؟ تلك المنقطتين استطاعتا جذب أكثر من ٨٠% من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الحقبتين الماضيتين ، هذا هو ما ركزنا عليه بحثنا في الباب التالي إن شاء الله .

الباب الثالث

محددات جذب الاستثمار في كل من أمريكا اللاتينية وشرق وجنوب شرق آسيا

FDI's determinants in Latin America and South- East Asia

تمهيد :

يبدأ هذا الباب ، وفي مبحثه الأول ، بسؤال "لماذا قررنا دراسة تجربة دولة جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية علي انفراد ؟، أيضاً في ذات المبحث عرضنا لحجم ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر بدول أمريكا اللاتينية ، تلك الدول التي فازت بنصيب الأسد من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ١٩٩٧ ، ١٩٩٨ ، ١٩٩٩بعد الأزمة المالية في شرق وجنوب شرق آسيا .

في المبحث الثاني عرضنا لمحددات وحجم الاستثمار الأجنبي المباشر في شرق وجنوب شرق آسيا . فحتى منتصف عام ١٩٩٧ ولحقبتين مضتا ، كانت المنطقة الأسيوية هي أكبر المناطق جذبا للاستثمار الذي توجه للدول النامية ، لماذا ، وكيف تم ذلك ؟

ولكن وبعد الأزمة المالية بدول شرق آسيا ، ثارت العديد من التساؤلات عن مستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر بتلك المنطقة . ثم تحليل تلك الجزئية اعتماداً علي البيانات الثانوية الخاصة بتلك المنطقة بعد الأزمة وحتى نهاية ٢٠٠١ . وفي النهاية يتضمن المبحث الأخير عرضاً لخاتمة وملاحظات علي كل من البابين الثاني والثالث .

المبحث الأول

حجم ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول أمريكا اللاتينية

Volume and determinants of FDI in Latin America

في هذا المبحث نحاول تبرير الحكمة من إفراد دراسة مستقلة لتجربة كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية وذلك وفقاً للتفصيل التالي :-

الفصل الأول

أسباب دراسة تجربة أمريكا اللاتينية وشرق آسيا علي انفراد

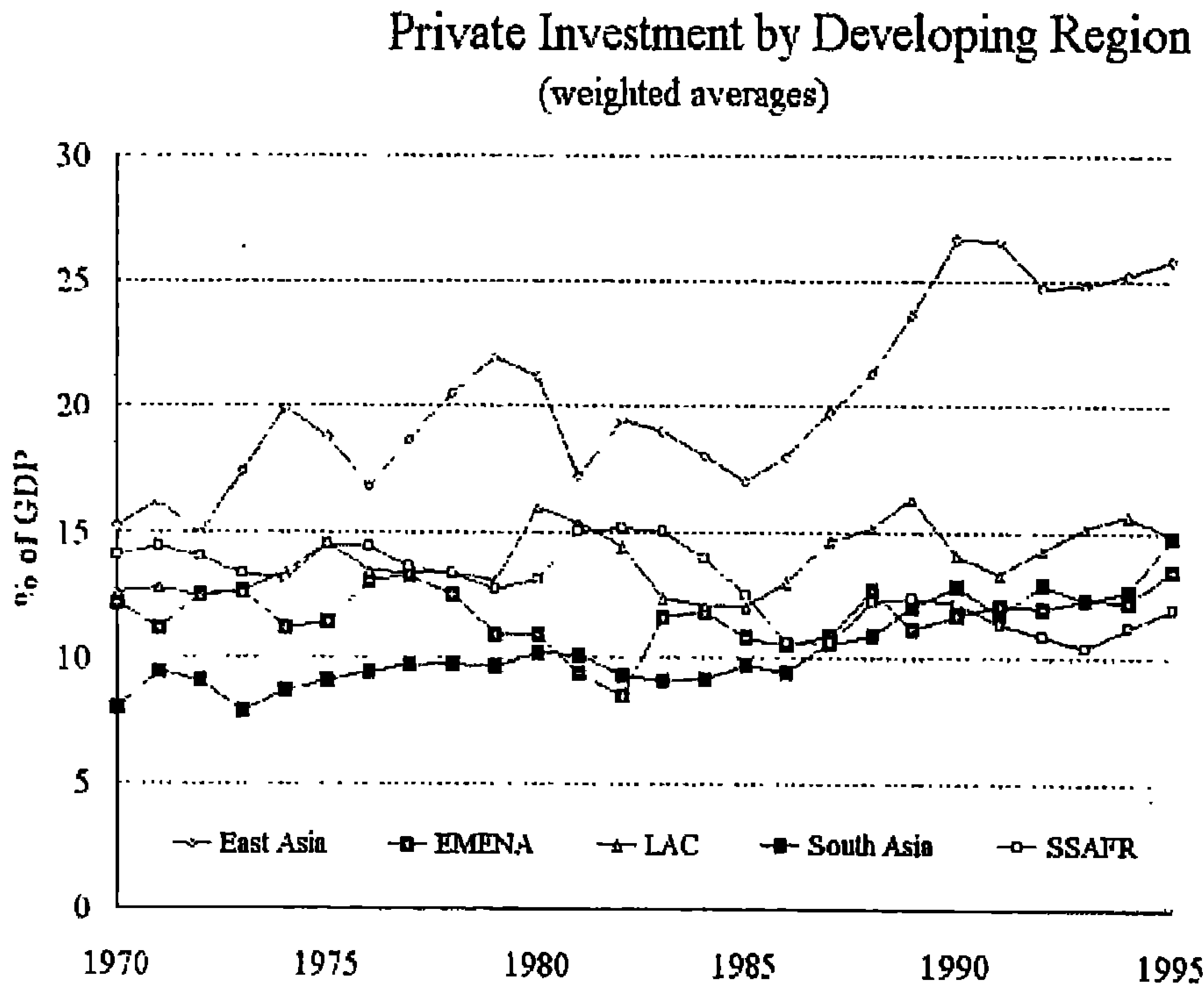
Why Southeast Asia and Latin America?

ساعد النمو الاقتصادي السريع والمستمر للتجربة الناجحة لدول شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية علي إعطائهم وصف (الأسواق الواعدة Emerging markets) . ليس هذا فقط بل بدأت الكثير من بلدان هاتين المنطقتين في منافسة الدول الصناعية خاصة الدول حديثة التصنيع (أو ما يطلق عليها بالنمو الآسيوية) كأسواق للتصدير، والطلب القوي علي السلع والخدمات ، كل تلك العوامل جعلت من هاتين المنطقتين منطقتين شديدتي الجاذبية للمستثمرين الدوليين .

ومن ثم ليس بمستغرب أن تكون كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية محطات يتمدد فيها الاستثمار الأجنبي المباشر بسرعة فائقة (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٣) . ففي أوائل التسعينات كان نصيب دول شرق وجنوب شرق آسيا ٢١ بليون دولار ونصيب أمريكا اللاتينية ١٦ بليون وذلك بعد أن كان ١٢ بليون لشرق وجنوب شرق آسيا ، ٩ بليون لأمريكا اللاتينية خلال حقبة الثمانينات (كوتريل وكين ١٩٩٣).

ركزت الكثير من الدراسات علي تحليل أسـباب ارتفـاع نصـيب هـاتين المنطقتين من الاستثمار الأجنبي المباشر . ففي خلال الحقبتين الماضيتين كانتـا هاتين المنطقتين علي قمة مناطق العالم استقبالاً للاستثمار الأجنبـي المباشـر (راجع الشكل البياني رقم ٢) .

<u>شكل بياني رقم (٢) تميز دول شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا للاتينية</u>



Source: International finance corporation. IFC, 1997.

فكل مناطق العالم الآن تشترك في اعتقاد واحد ، وهو كيفية الاسـتفادة مـن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ، ولهذا قامت كلها بتحرير أنظمتها لتحقيق هـذا الهدف كما عرضنا في الباب السابق. وعلي الرغم من ذلك لا يزال هناك توزيع غير متعادل بين المناطق من حيث نصيبها من هذا الاستثمار . وهذا التوزيـع غير المتعادل ربما يعكس التفاوت في حجم التحرر الذي تم إنجازه . ومن ثـم

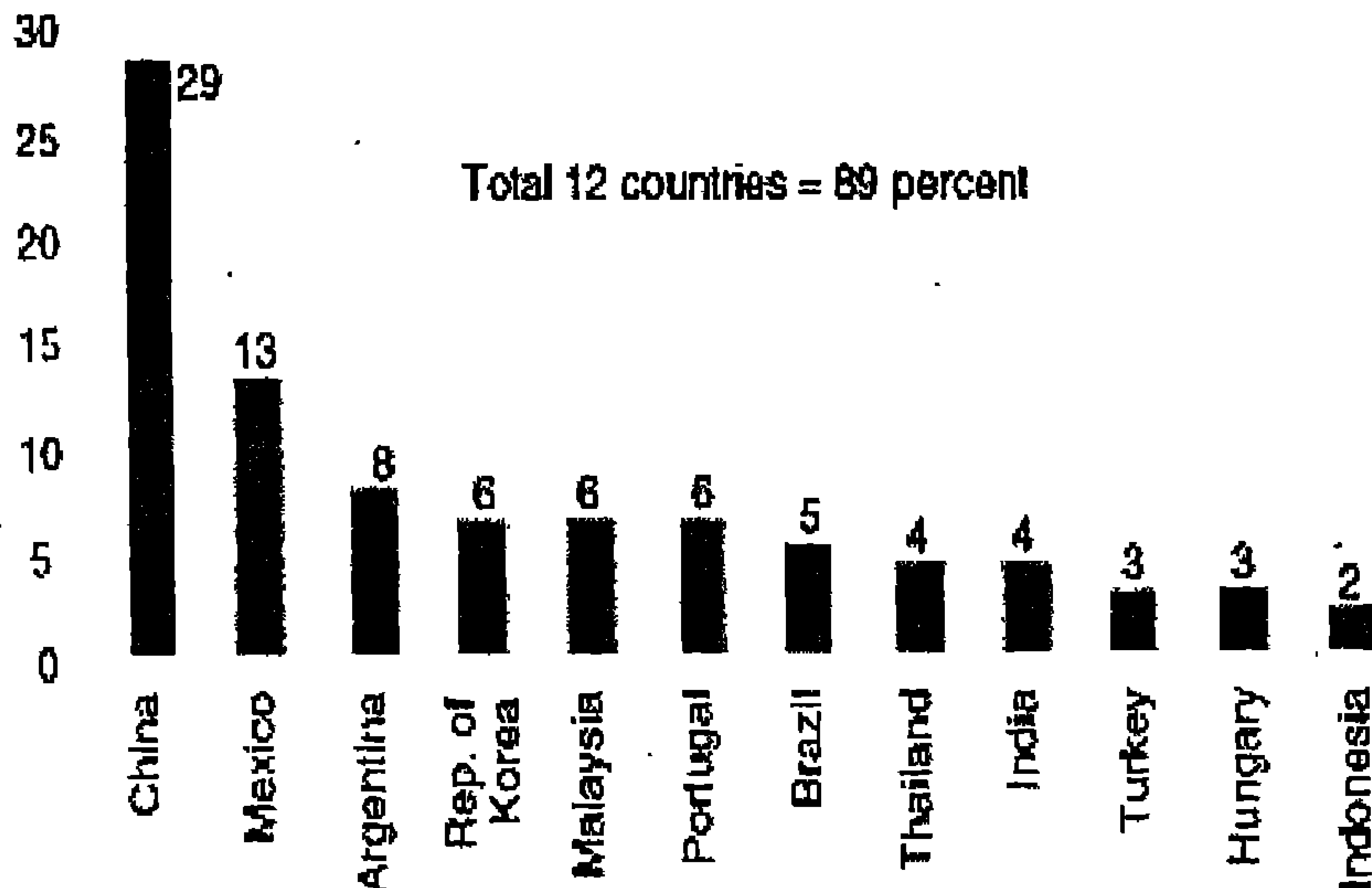
كلما كان الاقتصاد أكثر تحرراً واتحاداً مع الاقتصاديات المجاورة ، كلما مهد ذلك المناخ لجذب استثمار أكثر .

فالكثير من دول شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية تتنافس بنشاط لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول المجاورة الغنية نسبياً ، وذلك بسبب الاستقرار السياسي العام في تلك المنطقة .

كما أن السبب في النصيب الكبير لدول هاتين المنطقتين من الاستثمار الأجنبي المباشر مرجعه تعديل تلك الدول لسياستها واستراتيجيتها بما يتماشى مع العالم الجديد في ظل العولمة (جول ، زايفانج ١٩٩٦) .

وكنتيجة لهذا التحول الإيجابي كانت العشر دول الأعلى جذباً للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة من (١٩٩١- ١٩٩٤) أمريكا اللاتينية وشرق آسيا (شكل بياني رقم ٣) .

شكل بياني رقم (٣) أكبر عشر دول آسيوية جذباً للاستثمار المباشر



Source: World Bank, International Economics Department.

فنجاح هاتين المنطقتين في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر كـــان مرجعـــه بالدرجة الأولى إلى تحسن مستويات التعليم والتدريب علي المهارات الصـــناعية وتحسين الأنظمة الإدارية والعمالية .

يسرت أيضاً تلك الدول جهود الشركات متعـددة الجنســيات فــي تطـــوير التكنولوجيا الخاصة بها حتى تحافظ علي قدرتها التنافسية . كما طبقت تلك الدول برامج إصلاح اقتصادي لتشجيع دور القطاع الخاص علي أساس مـــن الواقـــع وليس علي أساس من الشعارات.

نجحت الكثير من تلك الدول في خلق بيئة اقتصادية مستقرة ، الحفاظ علـــي مستويات الأسعار ، وتعديل تشريعات الاستثمار ، وخلق حالة عامة من الفعالية في الاقتصاد ووضع والالتزام بالحقوق الأساسية للقطاع الخاص سواء كان محلياً أو أجنبياً .

وبما أن تلك الدول قامت بتسهيل عمليات الشركات متعددة الجنسيات، صارت تلك الدول أكثر تنافسية في عيون الشركات متعددة الجنسيات .

لكل الاعتبارات والمؤشرات السابقة خصصنا تجربة كل مـــن شـــرق آســـيا وأمريكا اللاتينية بدراسة مستقلة لإظهار أسباب تميزها كما سيلي شرحه إن شاء الله .

الفصل الثاني

نصيب دول أمريكا اللاتينية من الاستثمار الأجنبي المباشر

Latin American share of FDI

لأول مرة في التاريخ ، وكما أوضح تقرير الاستثمار في العالم لعام ٢٠٠١ أ تتضم شركتين من دول أمريكا اللاتينية إلى قائمة أعظم ١٠٠ شركة في العالم . كما ١١ من بين ٥٠ شركة دولية من الدول النامية كانت من دول أمريكا اللاتينية.

تاريخياً ، دائماً ما استطاعت دول أمريكا اللاتينية اجتذاب نصيب هام من الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يتدفق للدول غير الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD (راجع جدول رقم ٣) . في الماضي وفرت تلك المنطقة سوقاً واسعة وغنية بالموارد الطبيعية في ذات الوقت .

جدول رقم (٣) نصيب دول أمريكا اللاتينية من الاستثمار المباشر

(Unit: US$ million)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
FDI received by Latin America	4,176	4,696	8,374	8,374	6,657	11,103	13,743	13,661	18,173	17,692
Japanese investment in Latin America	4,737	4,816	6,428	5,238	3,628	3,337	2,726	3,370	5,231	3,877

ومع الأزمة المالية في عام ١٩٩٤ ، وبعد تخفيض قيمة البيزو المكسيكي ، في البداية سادت حالة من الخوف والتردد بين المحللين والمستثمرين والاقتصاديين عن إمكانية حدوث أزمة هروب رأس المال خارج المنطقة مثلما حدث مع الأزمة المالية عام ١٩٨٢ ، ولكن بمرور الوقت ثبت عدم صدق كل تلك المخاوف .

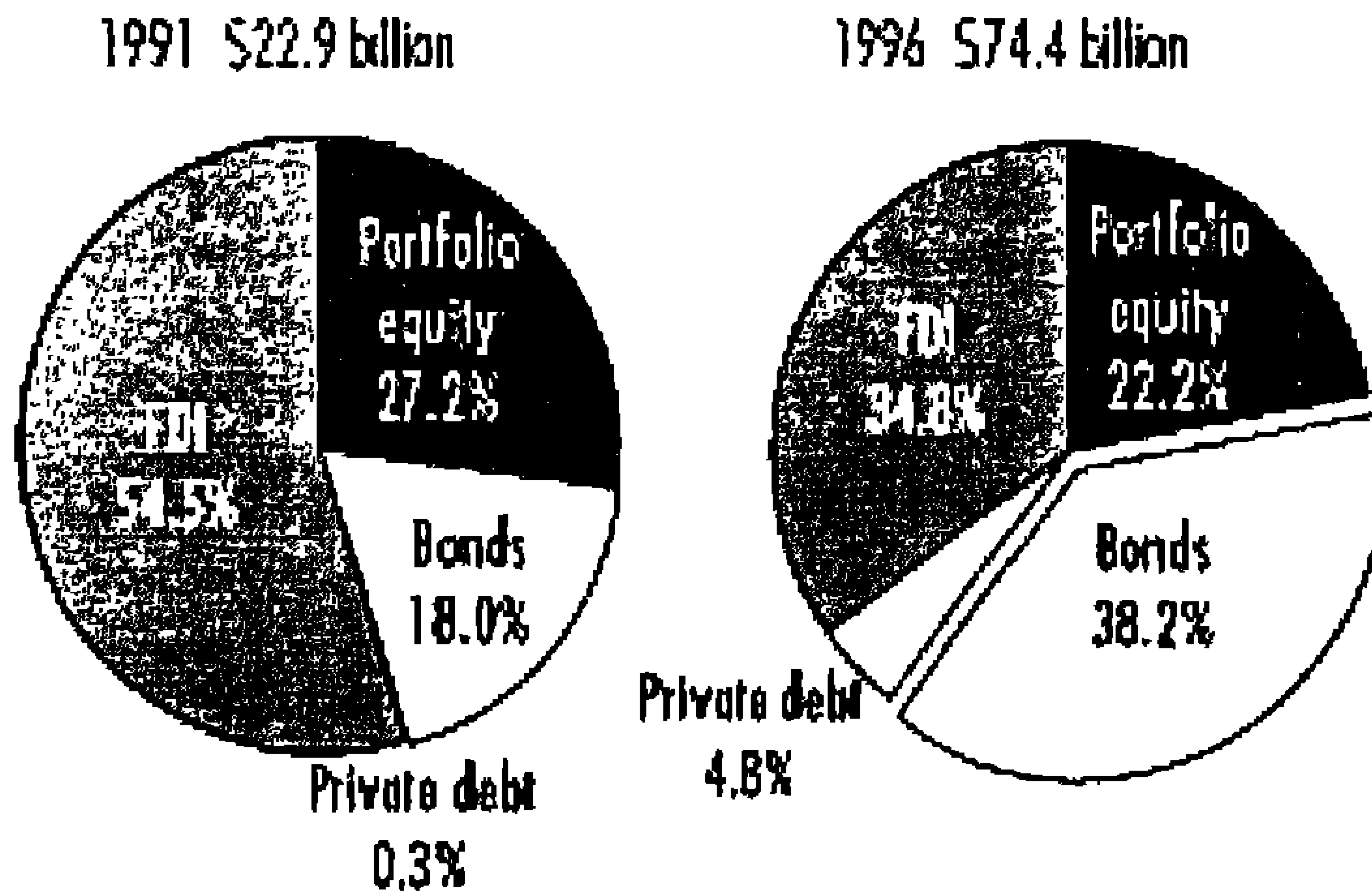
فمن بين الدول النامية ، كانت أمريكا اللاتينية والكاريبي هما الأفضل أداءً من ناحية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات في عام ١٩٩٧ . وفي داخل تلك المنطقة كانت البرازيل هي الرائدة (تقرير الاستثمار

في العالم ١٩٩٨) . ومثلت الزيادة في حجم الاستثمار المباشر إلي تلك المنطقة تقريباً ثلثي حجم الزيادة في مقدار تدفق رأس المال للدول النامية .

ففي عام ١٩٩٧ بلغت نسبة الزيادة ٢٨% لتصل إلــي ٥٦% بليــون دولار فالبرازيل التي جذبت ١.٣ بليون في عام ١٩٩٣ ، نجحت في جذب ١٦.٣ بليون في عام ١٩٩٧ ، وظلت أعلي من المكسيك في السنة التالية .

وبالنظر إلي الشكل البياني رقم (٤) ، وبالمقارنة بين عامي ١٩٩١ ، ١٩٩٦ نلاحظ ما يلي :- في عام ١٩٩١ مثل حجم تدفق رأس المــال للمنطقــة ٢٢.٩ بليون دولار ، مثل الاستثمار الأجنبي المباشر منها ٥٤.٥ % ، في حين مثــل الاستثمار غير المباشر ٢٧% والاستثمار في الأسهم والسندات ١٨% ، أما فــي عام ١٩٩٦ فقد تغير الوضع كلية حيث بلغ حجم رأس المــال المتــدفق ٧٤.٤ بليون دولار مثل الاستثمار الأجنبي المباشر منها ٣٤.٨% فــي حــين صــار النصيب الأكبر للاستثمار في صورة أسهم وسندات ٣٨% .

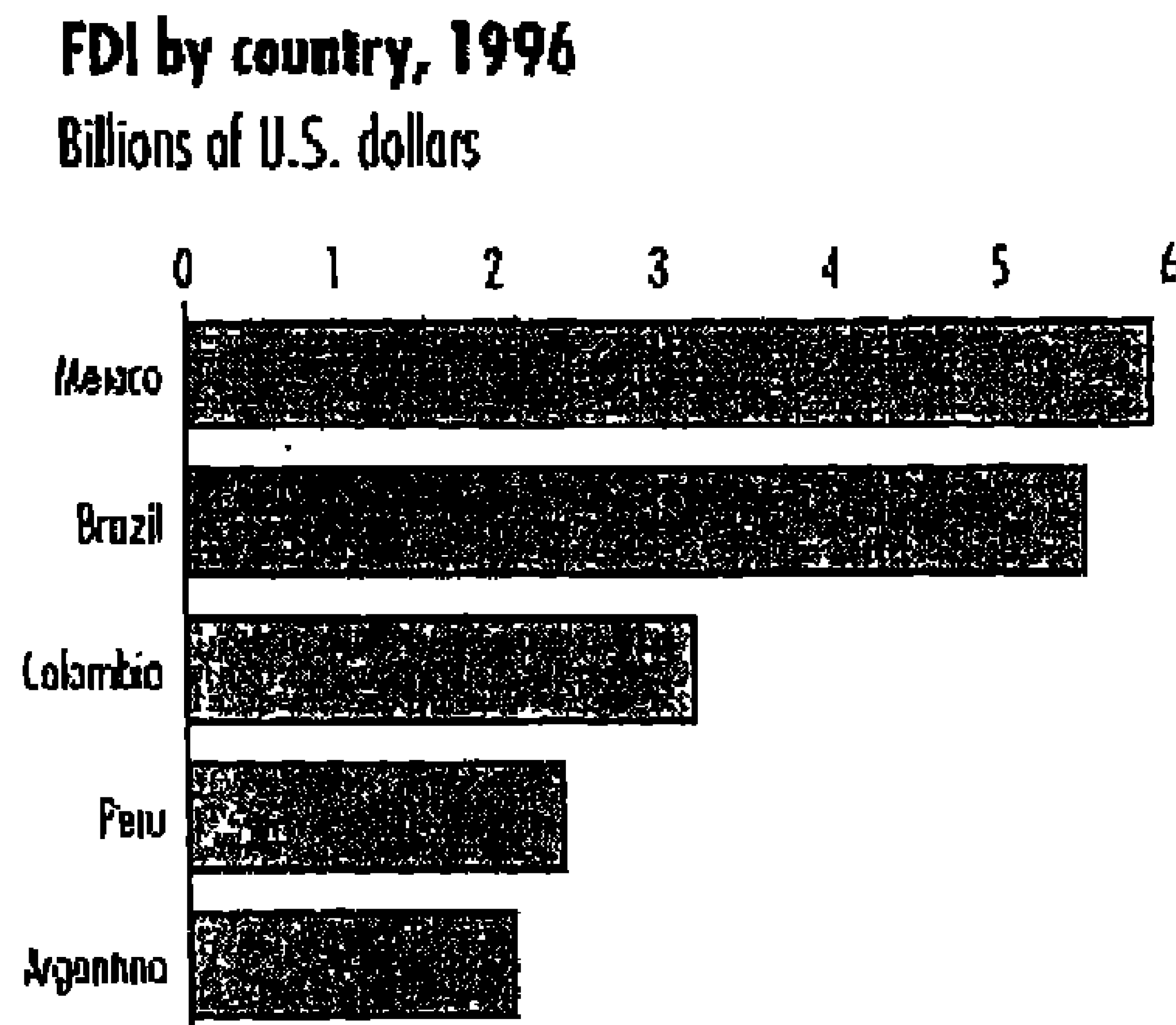
<u>شكل رقم (٤) الاستثمار المباشر مقارنة بغيره من أشكال التدفق الأخرى</u>



Source: International finance corporation, IFC, 1997

وإذا كان ثلثي حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تلقته الدول النامية توجـه إلي الصين وشرق آسيا في عام ١٩٩٥ ، فقد حصلت دول أمريكا اللاتينية على الـ ٢٧ % المتبقية . ثلثي تلك النسبة (٢٧%) توجه إلى خمس دول فقط بأمريكا اللاتينية كما هو موضح بالشكل رقم (٥-١) . فالمكسيك حصلت على ٧ بليـون والبرازيل ٤.٩ بليون والأرجنتين ٣.٩ بليون وتشيلي ٣ بليـون (الاقتصـادي اللتدنية ١٩٩٧) .

شكل رقم (٥-١) الاستثمار المباشر وفقاً لنصيب كل دولة



Source: International finance corporation, IFC, 1997

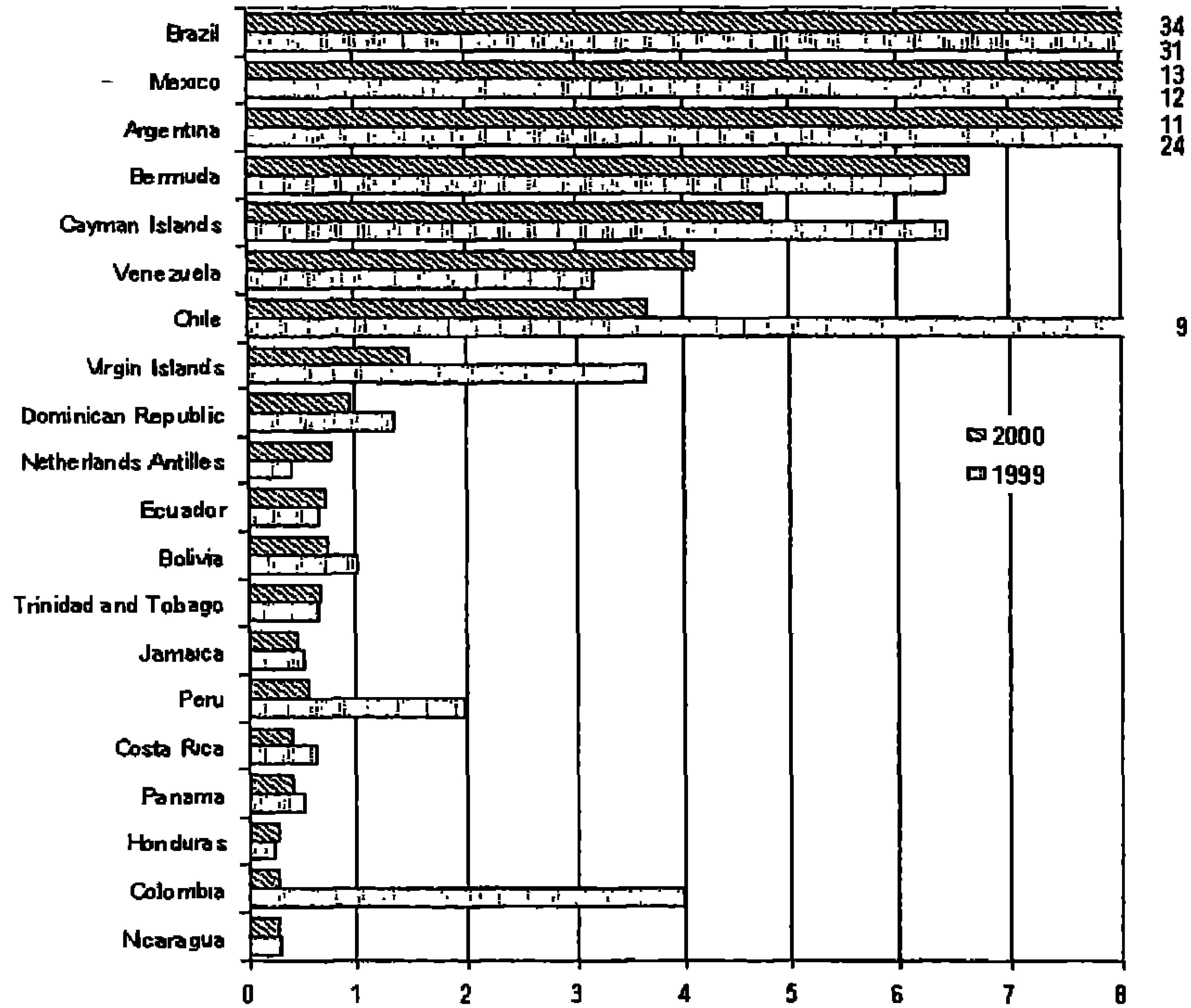
وفي تقدير آخر ، ذهب البعض إلى أن أكثر المستفيدين من الاستثمار الأجنبي المباشر بتلك المنطقة كانت البرازيل حيث حصلت عام ١٩٩٥ على أكثر من ٢٨ بليون دولار استثمار أجنبي مباشر وغير مباشر.

ولكن بالإطلاع على آخر البيانات (شكل رقم ٥-٢عن تلـك المنطقـة وكمـا عرض لها تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١، لوحظ أن نصيب البرازيل خـلال عام ٢٠٠١ بلغ ٣٤ بليون دولار كأكبر دولة جذباً للاستثمار بالمنطقـة. ولكـن الملاحظ أن غالبية الاستثمارات كانت في قطـاع الخـدمات ، وبلـغ نصـيب الخصخصة ٢٢ % بعد أن كان ٢٨ % عام ٢٠٠٠.

أما المكسيك فكانت ثاني دولة في الترتيب لعام ٢٠٠١ حيث باغ نصيبها ١٣ بليون دولار ، وهو ما يمثل زيادة بنسبة ١٠% عن العام الماضي والسبب الرئيسي هو سرعة الانضمام لاتفاق النافتا، وكانت غالبية الاستثمارات في قطاع التصنيع (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١).

لوحظ أيضاً بروز تشيلي كأكبر دولة مصدرة للاستثمار بالمنطقة حيث بلغت استثماراتها بالخارج ٥ بليون دولار ومعظمها تمت بالأسواق المجاورة كما أوضح تقرير الاستثمار في العالم الأخير.

شكل رقم (٥-٢) نصيب دول أمريكا اللاتينية من الاستثمار الأجنبي عامي ٢٠٠١،٢٠٠٠



Source: UNCTAD, World Investment Report 2001.

* Ranked on the basis of the magnitude of 2000 FDI inflows.

أخيراً ، لوحظ انخفاض نصيب دول أمريكا للاتينية خلال أعوام ٢٠٠٠ و ٢٠٠١ عن معدلات التسعينات بنسبة ٢٢% والسبب ليس مناخ الاستثمار بتلك المنطقة وإنما انخفاض حجم عمليات الدمج والتملك (M&A).

الفصل الثالث

عوامل جذب الاستثمار بدول أمريكا اللاتينية

Attraction factors in Latin America

منذ أربع سنوات مضت كانت دول شرق آسيا في حالة فورة اقتصادية ومركز الدائرة بالنسبة للمستثمرين والشركات متعددة الجنسيات . كل شئ تغير في طرفة عين وصارت بحاجة إلى بعض الوقت حتى تعود الأمور لأقرب مما كانت عليه . ومن حسن الطالع بالنسبة لدول أمريكا اللاتينية هو أنه إذا كانت هناك بعض العقبات أمام الاستثمار بدول شرق آسيا بعد الأزمة ، فإن السوق بدول أمريكا اللاتينية يتلألأ في عيون المستثمرين. ففي خلال السنوات الماضية استطاعت أغلب دول أمريكا اللاتينية إحداث تحولات جذرية في أنظمتها السياسية والاقتصادية (هالفورد ١٩٩٨).

فعلى الرغم من تكهنات Speculations وتحليلات الاقتصاديين والسماسرة بشأن إمكانية تأثر دول أمريكا اللاتينية بالأنفلونزا الآسيوية Asian flu، فإن دول أمريكا اللاتينية مستمرة في تطبيق برامج الخصخصة طويلة المدى ، وقد ظهرت الآثار الإيجابية في الاقتصاد والاستثمار ومستويات المعيشة هناك. فقد مهدت تلك الدول الطريق وبخطوات جدية نحو اقتصاد السوق والتعاون الاقتصادي الإقليمي.

ففي خلال الحقبة الماضية شهد اقتصاد دول أمريكا اللاتينية تطور جدير بالتحليل. ففي عام ١٩٩٣ كان قد بلغ معدل التضخم في كل من تشيلي والأرجنتين والبرازيل وبيرو والمكسيك وفنزويلا وكولومبيا إلى ٨٨٨ % ، ولكن مع نهاية عام ١٩٩٧ انخفض التضخم إلى أقل من ١١% (ديشين ١٩٩٨).

فعلى المحور الاقتصادي ، قامت معظم الدول بالمنطقة بفتح حدودها التجارية ، كما بدأت سياسات الخصخصة بجدية ، وأنجز برنامج حوافز ناجح لكل من التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر. والنتائج كانت شديدة الإيجابية ، حيث بلغ المعدل العام للنمو بالمنطقة ٥.٣ % (راجع الجدول رقم ٤) وهو أعلى مستوى للنمو منذ ١٥ سنة. كما ارتفع متوسط الدخل الفردي لأعلى مستوى له (٢.٧ %).

جدول رقم (٤) المؤشرات الاقتصادية الرئيسية لدول أمريكا اللاتينية

Main Economic Indicators of Latin America

Year	Real GDP growth (%)	Exports of goods and services (US$ billion)	Imports of goods and services (US$ billion)	Trade balance (US$ billion)	Increase in CPI (%)	Unemployment (%)
1992	3.0	146.2	151.4	− 5.2	417.2	6.2
1993	3.9	157.7	166.1	− 8.4	882.2	6.2
1994	5.4	183.0	197.3	− 14.3	335.1	6.3
1995	0.2	264 4	272 8	− 8.4	25.9	7.2
1996	3.5	294.0	302 2	− 8.2	18.4	7.7
1997	5.3	326.2	354 3	− 28.1	10.5	7.5

Source: *Preliminary Overview 1997, ECLAC*

فبعد دراستهما لوضع الاستثمار الأجنبي المباشر بدول أمريكا اللاتينية والكاريبي توصل كل من دوجلاس ورولف (١٩٩٣) إلى أن كل من ارتفاع نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي وتخفيض أسعار الصرف والإعفاءات الضريبية ومناطق التجارة الحرة ، كل تلك العوامل ساهمت بإيجابية في توجه الاستثمارات إلى تلك المنطقة.

فمنذ بداية الثمانينات تغيرت مواقف الحكومات بتلك المنطقة بشكل جذري نحو مزيد من جذب الاستثمار . فلقد تحولت عوائق الاستثمار إلى استراتيجيات طويلة المدى للترويج له. ادعت مجلة الاقتصادي اللندنية The Economist أنه بسبب الإشراف الناجح لعمليات التحول بتلك المنطقة والقيادات الجديدة التي أحسنت إدارة الاقتصاد ، تمكنت دول المنطقة من أن تؤكد مكانها في ساحة الصراع من أجل جذب الاستثمارات العالمية (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٨).

ارتفعت أيضاً مستويات الادخار Saving levels بالمنطقة مما شجع أسواق رأس المال والأسهم علي النمو (هالفورد ١٩٩٨). فأخيراً أدرك قادة دول المنطقة مزايا الإصلاح الاقتصادي في صورة تفعيل وتنشيط الاقتصاد القومي . فلقد أدت الخصخصة إلي توفير قدر كبير من العملات القومية لحكومات تلك المنطقة ثم استخدامها في تدعيم عملية الإصلاح الاقتصادي وتمويل الأنشطة الاقتصادية الداخلية .

فقد كانت تجربة الخصخصة في كل من **البرازيل وكوستاريكا** هي أفضل بداية في عمليات الإصلاح في المنطقة . فكوستاريكا مثلاً روجت بنشاط للاستثمار الأجنبي المباشر منذ بداية الثمانينات . ومنذ ذلك الحين استطاعت توفير حوافز ضريبية وإدارية للشركات الأجنبية ، خاصة تلك التي تعمل للإنتاج من أجل التصدير .

فبالنسبة لمعظم دول المنطقة ١٧، % من إجمالي رأس المال الأجنبي الذي تدفق علي المنطقة كان نتيجة مباشرة للخصخصة . وفي بعض الدول كان النصيب أعلي من ذلك بكثير . ففي الأرجنتين علي سبيل المثال ٨٠% من رأس المال الذي تدفق في عام ١٩٩١ ، كان في صورة تملك أسهم في الشركات التي تمت خصخصتها . وقد بلغت عوائد الخصخصة في تلك المنطقة في عام ١٩٩١ ما قيمته ٨٧ بليون دولار .

وإذا ما أضيف إلي ذلك تحرير التجارة ، فإن ذلك سيخلق بيئة أكثر تنافسية مما سيشجع تدفق استثمارات أكثر إلي تلك المنطقة .

فالبرازيل وهي أكبر سوق بأمريكا اللاتينية مستمرة بقوة في جذب الاستثمار الأجنبي . وقد ذهب البعض إلي أنه من المتوقع استمرار تدفق الاستثمار طويل المدى كنتيجة لاستمرار الحكومة البرازيلية في عمليات الخصخصة فلا تزال ثقة

المستثمرين قوية علي الرغم من ارتفاع نسبة العجز التجاري في الأشهر الأولي من ١٩٩٨ (بيشوب ١٩٩٨) .

وتحسين مناخ الاستثمار بالبرازيل أعطي ميزة كبرى للاستثمارات الأمريكية علي وجه الخصوص ، وكانت النتيجة أن كان نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ١٩٩٧ ، ١٧ بليون دولار (هالفورد ١٩٩٨) فالولايات المتحدة هي أكبر المستثمرين بالبرازيل بما يعادل ثلث الاستثمارات الأجنبية في البرازيل . (فري ١٩٩٨) . تأكدت كل تلك التكهنات كما عرضنا بالفصل السابق حيث بلغ نصيبها ٣٤ بليون دولار عام ٢٠٠١.

قامت **المكسيك** أيضاً بفتح الباب على مصراعيه أمام المستثمرين والتجار من خلال تحرير سياساتها الدآخلية المتعلقة بالتجارة والاستثمار الأجنبي. ففي حالات كثيرة تسمح الحكومة المكسيكية بملكية أجنبية ١٠٠% ، كما تم إجراء العديد من التعديلات الدستورية لفتح قطاعات كانت مغلقة أما الاستثمار الأجنبي مثل الاتصالات والمواصلات (سانشيز ١٩٩٦).

أدت كل تلك الإصلاحات إلى نجاح الاقتصاد المكسيكي في تحقيق معدل نمو بلغ أكثر من ٥ % خلال الحقبة الماضية . كما زادت الصادرات لأكثر من ٢٠ % ولهذا تشجع الحكومة المكسيكية الاستثمار بكل قوة ، كما تتولى هيئة الاستثمار توفير المعلومات عن العمال ، وتقدم الإرشادات عن نوعية المشروعات والتسهيلات مع البنوك ، وإزالة كافة النقاط الحمراء وكذلك تسهيل إجراء المستثمرين لقاءات مع المسؤولين الحكوميين. كما قامت الحكومة المكسيكية بإصدار قانون السرية وحماية الملكية الفكرية وعدلت كافة التشريعات المتعلقة بالاستثمار.

ولكن نقطة التحول في علاقة المكسيك بالاستثمار الأجنبي المباشر تمثلت في انضمامها إلى اتحاد النافتا NAFTA . فالاتحاد الاقتصادي الإقليمي بين

الولايات المتحدة ودول أمريكا اللاتينية ، وخاصة من خلال النافتا ، لعب دوراً محورياً في عملية تدفق كل من التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر ، ومن ثم لم يكن بالأمر المستغرب أن يؤثر كل من اتفاقي النافتا والميركوسر على تدفق رأس المال المباشر إلى دول أمريكا اللاتينية والمكسيك على وجه الخصوص (سانشيز ١٩٩٦).

فقد شجع انضمام المكسيك للنافتا على إجراء تعديلات واسعة على تشريعات التجارة والاستثمار ، فقد انتهت ماري (١٩٩٤) إلى أن أثر النافتا على تدفق كل من التجارة والاستثمار ملحوظ جداً. فالغالبية العظمى ممن أجابوا على الاستبيان الذي أجرته ماري أكدوا على أن اتفاق النافتا سيشجع كل من التجارة والاستثمار ليس في المكسيك فقط وإنما في باقي دول أمريكا اللاتينية.

أما بالنسبة **لتشيلي** ، فقد لوحظ أن التشريعات والانفتاح التجاري وغزارة الموارد الطبيعية قد جذبت بلايين الاستثمارات الأجنبية . كما أن الثقة في استقرار الاقتصاد التشيلي أعطت حالة من الاطمئنان لدي المستثمرين ومنذ ١٩٨٢ استطاعت تشيلي جذب ٩.٤ بليون دولار.

بعد الأزمة التي واجهتها **الأرجنتين** في عام ١٩٩٤ ، حققت معدل نمو بلغ ٦.٣ % في عام ١٩٩٧ ومن المتوقع استمرار ذات معدلات النمو خلال الخمس سنوات المقبلة . أهم ما لوحظ على التجربة الأرجنتينية هي السياسة الحاسمة في بيع الشركات العامة . فقد تم خصخصة معظم المنافع والمصالح العامة بما فيها محطات توليد وتوزيع الطاقة (تشامبرز ١٩٩٨).

أما بخصوص **كوستاريكا** وبسبب استقرارها الداخلي وجمال الطبيعة بها ، حققت كوستاريكا معدلات نمو عالية . فبرامج الخصخصة الحالية تجتذب مستويات عالية من الاستثمار الأجنبي المباشر . وما يميز كوستاريكا أنها من

بين الدول التي ترتفع فيها نسبة المتعلمين على مستوى العالم كما تنخفض فيها معدلات البطالة.

في عام ١٩٩٧، اتخذت الحكومة خطواتها الأولى بالسماح للأجانب بالملكية في البنوك ووضعت برنامج يتضمن حوافز للاستثمار المباشر ومعظمها حوافز ضريبية. كما قامت بإنشاء ميناء في الشمال الشرقي لخدمة أغراض التجارة والاستثمار (هالفورد ١٩٩٨).

من أهم علامات تميز دول أمريكا اللاتينية هو إنشاء اتحاد إقليمي يضم دول المنطقة ، فالشركات من دول أمريكا اللاتينية ذاتها بدأت في القيام باستثماراتها داخل المنطقة . فعلى سبيل المثال مع نهاية أبريل ١٩٩٥، قامت الشركات التشيلية باستثمارات قدرت بـ ٢ بليون دولار ، ذهب معظمها نحو الأرجنتين. وكما عرضنا في الفصل السابق أن الاستثمارات التشيلية بالخارج بلغت ٥ بليون دولار عام ٢٠٠١، ،إن معظم تلك الاستثمارات تمت داخل المنطقة.

وداخل الاتحاد الإقليمي لدول أمريكا اللاتينية ، كل من التجارة والاستثمار يكمل بعضهما البعض Complementary. فالشركات تستفيد من الميزات النسبية لكل دولة وتقوم بإنتاج مكونات السلعة الواحدة في أكثر من دولة (هالند ووتون ١٩٩٨) . أيضاً لعب التقارب الجغرافي بين كل من الولايات المتحدة ودول أمريكا اللاتينية دوراً هاماً في تحرك الكثير من الاستثمارات من الأولى إلى الثانية.

نخلص إلى أن نجاح دول أمريكا اللاتينية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر خلال السنوات الماضية، كما أنه من المتوقع أن يستمر التدفق وبمعدلات أكبر خلال الخمس سنوات الأولى على الأقل من القرن الحادي والعشرين وذلك بسبب استمرار العوامل التي ساعدت على الأداء الاقتصادي القوي بالمنطقة متمثلة في الإصلاح التشريعي والخصخصة والاتحاد الإقليمي وظهور الشركات الكبرى من

داخل المنطقة . بالإضافة إلى ما سبق فإن الكثير من دول أمريكا اللاتينية لديها وفرة في الموارد الطبيعية ، كما أن دخول الأفراد في ارتفاع مستمر (سانشيز ١٩٩٦) .

ملخص المبحث الأول:

بعد أن عرضنا لوضع الاستثمار الأجنبي المباشر بدول أمريكا اللاتينية سواء من حيث الحجم أو المحددات يجدر بنا تلخيص أهم عوامل جذب الاستثمار بتلك المنطقة في النقاط التالية:

- سياسات الخصخصة والإصلاح الاقتصادي: ٢٥ % من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الذي استقبلته أكبر سبع دول بالمنطقة كان نتيجة لعمليات الخصخصة.
- ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي : شهدت المنطقة ارتفاعاً ملحوظاً في الناتج القومي الإجمالي ومستويات دخول الأفراد وكذلك تحسن أوضاع البنية الأساسية.
- غزارة الموارد الطبيعية : استطاعت العديد من دول أمريكا اللاتينية جذب كميات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر مثل تشيلي وفنزويلا وذلك لتوافر الموارد الطبيعية لديها بغزارة وخاصة البترول.
- الإصلاح التشريعي : قامت العديد من الدول بالمنطقة بإزالة التمييز التقليدي بين الشركات الوطنية والشركات الأجنبية . كما اتخذت التدابير التشريعية لفتح قطاعات كانت مغلقة في السبق أمام الشركات الأجنبية . كما أزيلت القيود التي اعتادت فرضها على الملكية وتحويل الأرباح للخارج ، كما بسطت بشكل ملحوظ الإجراءات الإدارية.
- التقارب الجغرافي من الولايات المتحدة : الولايات المتحدة هي المستثمر الرئيسي بدول أمريكا اللاتينية وذلك بسبب اقترابها جغرافياً من أسواق دول

أمريكا اللاتينية . نفس الوضع كان بالنسبة لليابان في آسيا كما سنرى في المبحث التالي.

- إنشاء منطقة اتحاد إقليمي: لعب كل من اتفاقي النافتا في الشمال والميركوسر في الجنوب دوراً محورياً في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر سواء من داخل المنطقة أو من خارجها وخاصة بالنسبة للشركات التي تبحث عن سوق كبري تنتج من أجله.

المبحث الثاني

الاستثمار الأجنبي المباشر بدول شرق وجنوب شرق آسيا

(الحجم والمحددات)

FDI in Southeast Asia (Volume and Determinants)

تمهيد :-

نجاح دول شرق وجنوب شرق آسيا في عمليات النمو الاقتصادي خلال الحقبتين الماضيتين ألهب إلهام الباحثين الاقتصاديين للبحث في أسباب وعوامل نمو تلك الدول . المعجزة الآسيوية The Asian Miracle ، والنمور الآسيوية The Asian Tigers وغيرها من الألقاب استخدمت لوصف حالة النمو الاقتصادي بتلك المنطقة. وفي نفس الوقت استطاعت دول شرق وجنوب شرق آسيا اجتذاب أكبر حصة من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الحقبتين الماضيتين.

حتى عام ١٩٩٧ ، كانت دول جنوب شرق آسيا علي قمة الدول الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر . ولكن وبعد الأزمة المالية الحادة التي شهدتها معظم بلدان تلك المنطقة (خاصة دول الآسيان العشر) خلال عامي ١٩٩٧ ، ١٩٩٨، أثيرت العديد من التساؤلات ، من بنيها، ما هي التوقعات المستقبلية للاستثمار الأجنبي المباشر بتلك المنطقة بعد الأزمة ؟

في هذا المبحث نحلل أولاً حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي استقبلته بلدان تلك المنطقة ، ثم لعوامل جذب الاستثمار ، وأخيراً نعرض لأثر الأزمة المالية علي تدفق رأس المال بتلك المنطقة وخاصة الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الأول

حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تدفق علي كل من شرق وجنوب شرق آسيا

خلال الثلاث حقب الماضية ، وبلا منازع ، كانت دول جنوب شرق آسيا علي قمة الدول النامية المستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر . ففي عام ١٩٩٦ ، بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق للدول النامية ٨١ بليون دولار ، كان نصيب دول جنوب ، وشرق وجنوب شرق آسيا أكثر من الثلثين في ذلك العام (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٧) .

فحتى وقت قريب استطاعت دول شرق وجنوب شرق أسيا اقتناص أي زيادة في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر (جدول رقم ٥) . فقد زاد نصيب دول منظمة الآسيان من ٧% إلي ١٥% من تدفق رأس المال العالمي من عام ١٩٦٠ – وحتى أوائل الثمانينات ، وإن كان نصيبها في النصف الثاني من الثمانينات انخفض إلي ١٢% بسبب أزمة المديونية الدولية .

وتتفاوت الدول داخل المنطقة من حيث نصيبها من الاستثمار المباشر تبعاً للمراحل التي وصل إليها الإصلاح الاقتصادي والسياسي في كل دولة (جيترو ١٩٩٨) .

وإذا ما نظرنا إلي نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر في كل دولة من الناتج القومي الإجمالي ، لوجدنا ما يلي : يمثل الاستثمار المباشر ٥% من الناتج القومي الإجمالي في إندونيسيا ، ٩% في ماليزيا ، ١٠% في تايلاند ، ١١% في الفلبين (التمويل والتنمية ١٩٩٧) .

وكما نلاحظ من خلال جدول رقم (٥) فقد انخفض نصيب كل من إندونيسيا وتايلاند في عام ١٩٩٦ عن حصتهما في العام السابق . ولكن شهدت الصين

ارتفاعاً متوالياً في حصتها من الاستثمار المباشر . فبالنسبة للمنطقة ككل ، ارتفع نصيبها بحوالي ٩ بليون دولار ليصل ٦١ بليون في عام ١٩٩٦ وذلك بسبب الزيادة في تدفق الاستثمار إلي الصين بما يعادل ٦ بليون دولار .

جدول (٥) نصيب دول شرق وجنوب شرق آسيا من الاستثمار الأجنبي (٨٦-١٩٩٦)

(Unit: US$ millions)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Republic of Korea	354	1,063	1,284	1,090	803	1,396	894	1,044	1,317	1,941	3.203
Hong Kong	206	245	359	343	303	348	364	379	485	679	n.a.
Taiwan	770	1,419	1,183	2,418	2,302	1,778	1,461	1,213	1,631	2.925	2.461
Singapore	547	688	824	833	1,224	1,425	1,678	1,966	2.833	3,423	4.054
Malaysia	654	818	1,863	3,194	6,517	6,202	6,977	2,442	4.321	3,651	6.779
Thailand	579	1,949	6,249	7,995	8,031	4.988	10,022	4,295	5,875	16.492	13.124
Philippines	110	415	999	568	550	556	776	1,238	1,591	1,459	1.517
Indonesia	826	1,457	4,435	4,719	8,750	8.778	10,340	8,142	23,724	39.915	29.931
Vietnam	n.a.	n.a.	147	364	512	1,147	1,926	2,615	3.722	6.524	8.497
Myanmar	n.a.	n.a.		450	281	6	104	377	1.352	1.744	2.266
Laos	n.a.	n.a.	3	68	58	1,586	328	361	2,598	615	960
Cambodia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2.476	490
China	2,834	3,709	5,297	5,600	6,596	11,977	58,124	111.436	82.680	91.282	73.276
Democratic People's Republic of Korea	3	2	13	10	1	2	36	0	0	0	1
Mongolia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1	3	2	4	30	50	49
India	85	83	172	195	73	235	1,500	2,905	4,522	9.890	10.201
Pakistan	n.a.	n.a.	209	216	246	335	298	354	442	1,102	682
Bangladesh	40	38	45	14	57	17	32	659	366	1,180	610
Sri Lanka	5	20	35	45	56	170	401	364	348	276	2,425
Australia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	18,853	15,770	11,632	16,323	17,171	22,485	44.860
New Zealand	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3,627	9.409	5,226	4.877	4.690

Source: JETRO from statistics of individual countries.

أما الاستثمار غير المباشر أو في الأسهم وأسواق رأس المال الآسيوية فهو متذبذب فهو في ارتفاع وانخفاض مستمر ، فعلي سبيل المثال انخفض حجم هذا النوع من الاستثمار في عام ١٩٩٦ إلي ١٢.٩ بليون بعد أن كان أكثر من ١٤.٧ بليون في عام ١٩٩٥ (شكل رقم ٦) .

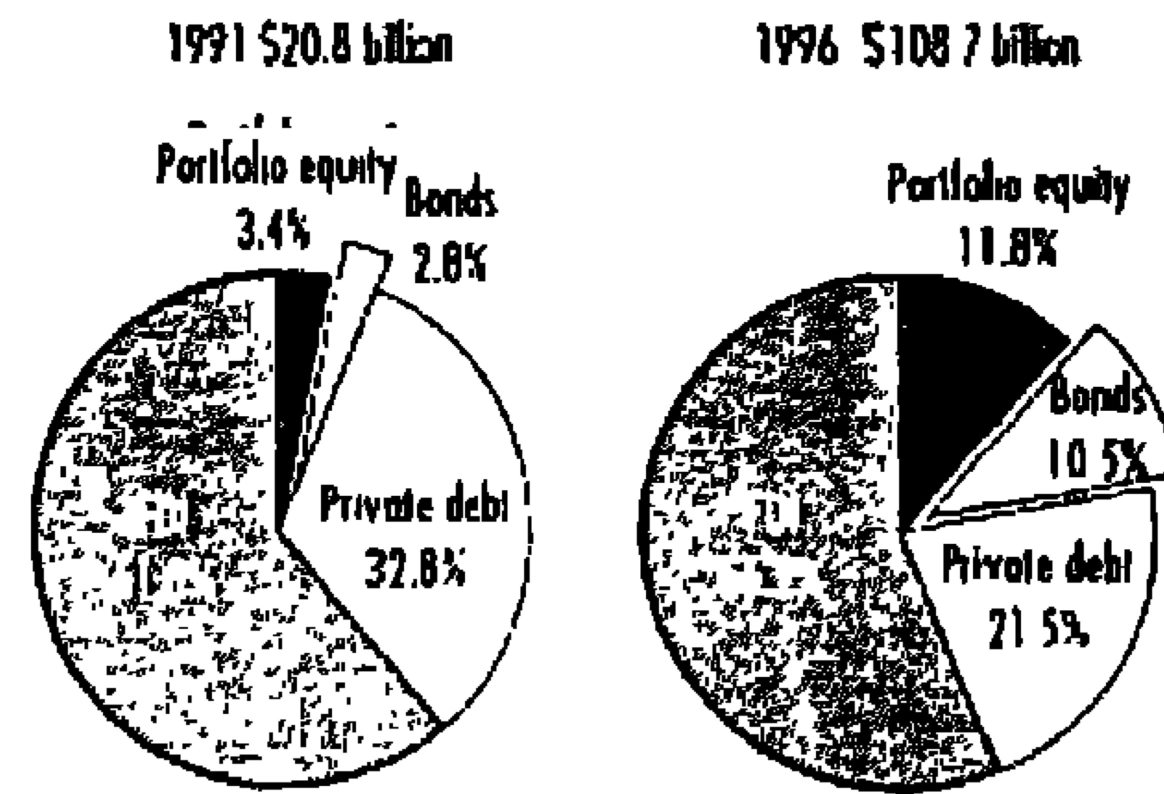
في عام ١٩٩٦ استطاعت الصين اجتذاب ٦٠% تقريباً من حجم رأس المال الأجنبي المتدفق للمنطقة (شكل رقم ٧) . ووفقاً لتقرير الاستثمار في العالم (١٩٩٨) استطاعت الصين وهونج كونج اجتذاب ما يزيد علي ٤٥ بليون دولار في صورة استثمار أجنبي مباشر فقط .

وبسبب ارتفاع نصيب بلدان تلك المنطقة من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الحقب الماضية ، فقد لعب هذا النوع من الاستثمار دوراً في غاية الإيجابية

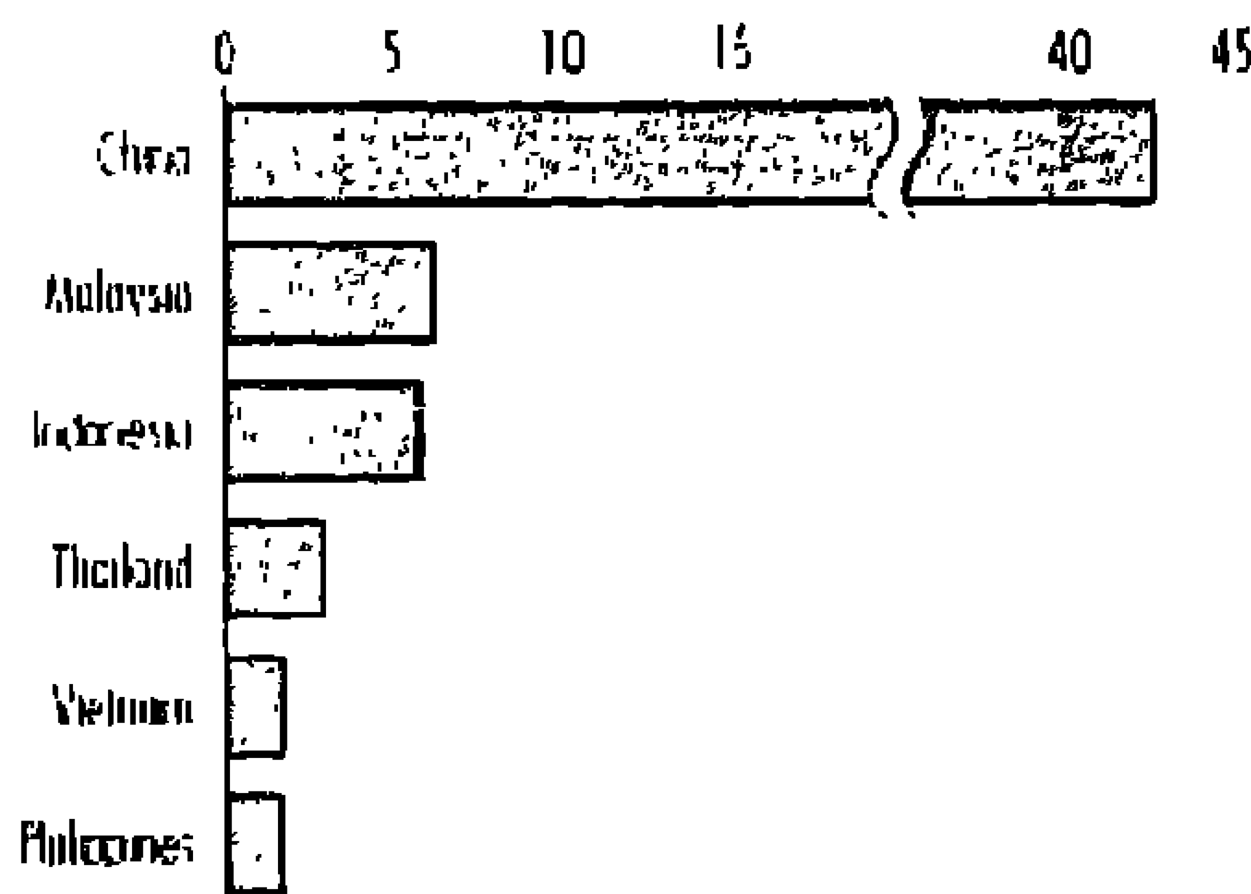
خاصة بالنسبة لدول مثل سنغافورة وماليزيا وتايوان وكوريا وباقي دول الآسيان (هيجنج ١٩٩٨) .

ففي دراسة حديثة نسبياً علي الشركات اليابانية أجراها أكسيم بانك (١٩٩٨)، تم تصنيف الصين علي أنها السوق الواعدة لمزيد من الاستثمارات علي كل من المدى القصير والطويل . باقي دول آسيا حصلت علي ترتيب عالي أيضاً وحصلت علي ثمانية من بين العشر مراكز الأولي.

شكل رقم (٦)



شكل رقم (٧)



Source: Global Development Finance 1997, World Bank.

وإذا ما نظرنا إلي دولة مثل سنغافورة لوجدنا أن فروع الشركات الأجنبية تستحوذ علي من ٤٠ – ٥٠% من الإنتاج الصناعي . أما كوريا فالشركات الأجنبية تستحوذ علي ٢١.٥% بينما كان نصيب الشركات الأجنبية في هونج كونج ١٧.٣% . لا توجد نسبة خاصة في تايوان ولكنها تشابه تقريباً هونج كونج.

كما أن حوالي ربع الصادرات الصناعية الكورية هو من إنتاج الشركات الأجنبية العاملة بها . علي الرغم من أن عمليات التصدير بكل من كوريا وتايوان تعتمد بشكل أساسي علي الشركات المحلية ، إلا أن الاستثمار الأجنبي

المباشر له دور كبير يلعبه في قطاعات معينة في الاقتصاد القومي بتلك الدول (كوزال ، روتورن ١٩٩٨).

ووفقاً لتقرير الاستثمار في العالم لعام ٢٠٠١، أن الاستثمار الأجنبي المباشر من وإلى شرق أسيا ضرب رقماً قياسياً عام ٢٠٠٠. فعلى الرغم من اختلاط المؤشرات ، إلا أن توقعات الاستثمار لا تزال متفائلة استناداً إلى جودة محددات الاستثمار بالمنطقة وعمليات التحرير والاتحاد بالمنطقة.

فقد أكد التقرير على ذكر الدول التالية على أنها أفضل The best investment destination مكان للاستثمار في العالم " هونج كونج والصين وكوريا وتايوان "، حيث زاد نصيب تلك البلدان إلى ١٤٣ بليون دولار بزيادة قدرها ٤٤% عن عام ١٩٩٩.

بلغ نصيب الصين وهونج كونج ٦٤ بليون دولار عام ٢٠٠٠. ومن ثم فإن معظم الزيادة في نصيب المنطقة كان من نصيب هونج كونج والصين عقب توقعات انضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية خلال عام ٢٠٠١ ، وكذلك عمليات الدمج والمتملك خاصة في قطاع الاتصالات.

أما نصيب دول الآسيان (العشرة) فلا يزال أقل من معدلاته قبل الأزمة المالية حيث انخفض من ٣٠% في منتصف التسعينات إلى ١٠% عام ٢٠٠٠. كما أنه وفقاً لتقرير الاستثمار في العالم الأخير (٢٠٠١) مثلت شركة من شرق آسيا ضمن أكبر ١٠٠ شركة بالعالم ، كما أن ٣٥ شركة من شرق آسيا كانت من بين الـ ٥٠ شركة كبرى بالدول النامية.

الفصل الثاني

محددات جذب الاستثمار بدول شرق وجنوب شرق آسيا

Determinants of FDI in Southeast Asia

من بين دول القارة الآسيوية الواسعة ، فقط دول شرق وجنوب شرق آسيا استطاعت تحقيق مستويات عالية من النمو الاقتصادي أذهلت العالم خلال الثلاث حقب الماضية. تركز النمو خلال تلك الفترة في ثماني دول والتي شكلت ثلاث موجات. الموجة الأولي تمثلت في النمو في اليابان ، تلاها موجة النمور الآسيوية الأربعة وهي هونج كونج ، وكوريا الجنوبية ، وسنغافورة وتايوان . موجة النمو الأخرى كانت في اندونيسيا وماليزيا وتايلاند والصين .

فمنذ عام ١٩٦٠ حققت الدول الثماني معدلات نمو ضعف ما حققته الدول الصناعية وثلاث أضعاف دول أمريكا اللاتينية وحوالي خمسة أضعاف دول أفريقيا جنوب الصحراء .

كما أنه في الفترة بين ١٩٦٠ – ١٩٨٥ ارتفع دخل الفرد لأكثر من أربع مرات في كل من اليابان والنمور الأربعة كما تضاعف في دول مثل إندونيسيا وماليزيا وتايلاند (حلقات السياسة الاقتصادية ١٩٩٦) .

أما فيما يتعلق بعناصر تميز اقتصاديات تلك الدول فهي غزيرة ومتنوعة . ففي بلدان مثل إندونيسيا وماليزيا وبروناي يتوافر احتياطي ضخم من البترول . كما تتميز كل من ماليزيا وإندونيسيا بتوافر الغابات والأخشاب والنحاس والمطاط والنخيل . أما سنغافورة ، بالإضافة لموقعها الجغرافي المتميز ، فإنها تتميز بوفرة عنصر العمل الماهر والمتعلم (اليزابيث ، فيلياث ١٩٩٦) .

وتجدر الإشارة إلي أن دوافع الاستثمار بتلك البلدان مرت بموجات متعددة . ففي السبعينات كان الهدف من الاستثمار هو تأمين الموارد الطبيعية المتوافرة

الاستفادة من تكاليف الإنتاج المنخفضة خاصة في الدول حديثة التصنيع Newly industrialized(النمور الأربعة) وكان أهم المستثمرين هما اليابان ثم الولايات المتحدة وأوربا .

أما الموجة الكبيرة من الاستثمار المباشر خلال الثمانينات والتسعينات التي تدفقت علي بلدان شرق وجنوب شرق آسيا كان هدفها في المقام الأول هو الاستفادة من السوق الواسعة وغيرها من الاعتبارات المرتبطة بخدمة تلك الأسواق .

وقد لعبت كل من عوامل الجذب Pull factors والطرد Push factors دوراً هاماً في عملية تدفق الاستثمار لدول شرق وجنوب شرق آسيا . فبالنسبة لعوامل الطرد أي الراجعة للدولة الأم Home country فقد ارتفعت أسعار العملات خاصة البين والدولار ، ومن ثم ارتفعت تكلفة العمل والإنتاج والأرض بتلك البلدان خاصة في اليابان، ومن ثم كان لابد من البحث عن موقع خصب للاستثمار، وكان هذا الموقع هو السوق الواسعة والقريبة بدول شرق وجنوب شرق آسيا .

بالإضافة لعوامل الطرد ، لعبت عوامل الجذب دوراً أكثر أهمية في تدفق الاستثمار إلي تلك المنطقة من العالم . فلقد تحسن مناخ الاستثمار بشكل سريع وملحوظ بسبب ما تم إجراؤه من إصلاح تشريعي وإداري واقتصادي بإزالة العقبات أمام الاستثمار الأجنبي وغيرها من الإصلاحات الاقتصادية التي تم اتخاذها كجزء من عمليات الإصلاح الهيكلي Structural reform.

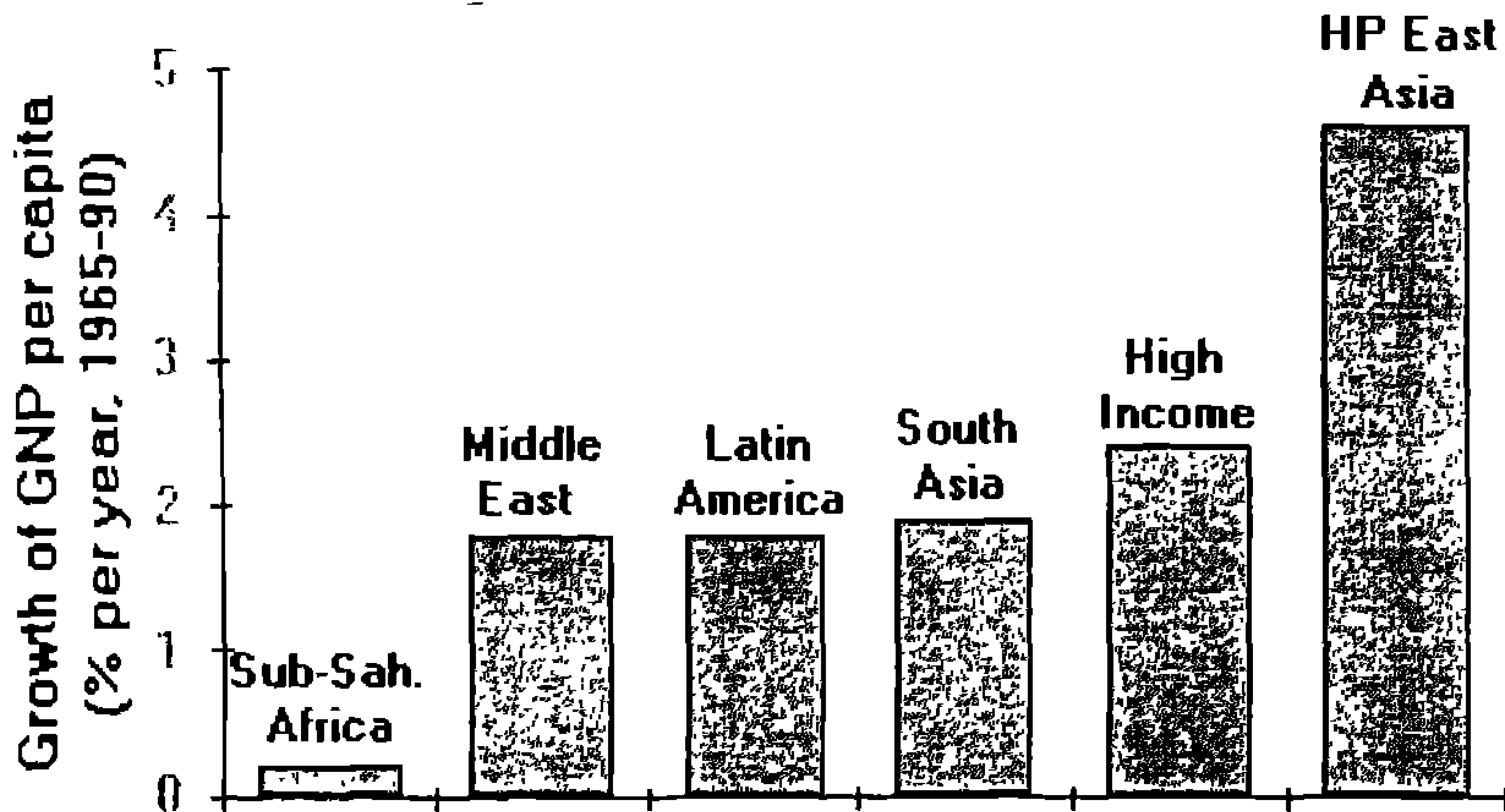
فتحسن مناخ الاستثمار ، وغزارة موارد الطبيعية والعمالة الماهرة والرخيصة وكذلك القدرات التكنولوجية، كل ذلك أدي إلي تقسيم عمليات الإنتاج ، بأن تتم في أكثر من موقع داخل منطقة شرق وجنوب شرق آسيا (بانجيستيو ١٩٩٥) .

* المستويات المرتفعة من النمو الاقتصادي:

النمو الاقتصادي مثل أهم عنصر في جذب استثمار بتلك المنطقة عامة ، ولكن للصين وإندونيسيا وضع خاص ، حيث من الواضح أن تدفق الاستثمار لهذين السوقين كان بهدف الاستفادة من الحجم الكبير للبلدين والاستفادة من الكثافة السكانية العالية .

فكما هو معروض بالشكل رقم (٨) نلاحظ أن معدل النمو بدول الآسيان كان أعلي من باقي الدول النامية بل وحتى الدول الصناعية ذاتها . كما استقرت الأسعار بشكل تدريجي ، كما أن معدلات التضخم في انخفاض مستمر .

شكل رقم (٨) معدلات النمو الاقتصادي عالمياً ووضع شرق آسيا



Source: World Development Report, Development Indicators, 1997.

فمعدل النمو في عام ١٩٩٦ كان ٧% تقريباً ، كما أن معدل خدمة الديون كان في الحدود الآمنة في حدود ١٣% بالنسبة للمنطقة بأكملها . العوامل التي ساندت هذا النمو كما ذكرها البعض تتمثل في البيئة الاقتصادية المستقرة ، التركيز الشديد علي تشجيع التصدير وفتح الأنظمة التجارية ونقل التكنولوجيا وتحسين الإنتاجية كل ذلك تم بمساندة التدفق الكبير للاستثمار الأجنبي المباشر (دولينج ١٩٩٧) .

*** معجزة سنغافورة:**

بخصوص دولة أو جزيرة سنغافورة ، فخلال الحقبة الماضية ، حققت تلك الدولة معدلات نمو سنوي تراوحت بين ٨ ، ١٠% . انضمت سنغافورة وكوريا لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ، كما حققت كل من هونج كونج وسنغافورة مستويات معيشة أعلي من نظيراتها بدول منظمة التعاون والتنمية .

فسنغافورة تتبني سياسة اقتصادية أكثر انفتاحاً More open economic policy، حيث اتخذت العديد من التدابير لتوجيه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو قطاعات استراتيجية . والدول الأخرى بالمنطقة سمحت بالملكية الكاملة للمشروعات الأجنبية ، كما اتبعت سياسات أقل تقييداً أمام الاستثمار الأجنبي المباشر .

في حقيقة الأمر ، ركزت العديد من الدراسات علي سنغافورة . فما حققته يشبه الإعجاز في علاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر ، ساعد علي ذلك موقعها المتميز بين دول القارة وربطها بين كل من آسيا وأوروبا . فبالرغم من عدم توافر الموارد الطبيعية لديها ، إلا أن العديد من عمليات التصنيع للموارد الطبيعية المنتجة بالدول المجاورة تتم بها ، خاصة منتجات البترول .

كما أن توافر عنصر العمل المتعلم والمؤهل والماهر Highly educated and skilled labor جذب جانب كبير من الاستثمار الصناعي خاصة في قطاع الإلكترونيات . فعلي الرغم من أن تكلفة عنصر العمل بسنغافورة أعلي من جاراتها هونج كونج ، ولكنه يتميز بأنه أكثر تدريباً وولاء Loyal.

وفي دراستها التطبيقية على سنغافورة (١٩٩٧) انتهت مجلة الاقتصادي اللندنية إلى أن تلك الدولة تتمتع بميزات تنافسية عالية ، خاصة فيما يتعلق بالعمالة ذات التعليم العالي ، وارتفاع نسبة العمالة التي تتحدث الإنجليزية ،

والمطارات والموانئ والاتصالات وكل عناصر البنية الأساسية المتطورة وكذلك وجود نظام مالي مرن.

كما أن لسنغافورة سمعة دولية لتميزها بحكومة قليلة الفساد Less corrupted government ، فعالة ، وذات عقلية مفتوحة للتفاوض في أي مرحلة ، وحتى بالنسبة للحوافز ، بل وعلى استعداد لوضع أموالها في المشروعات التي ترغب في رؤيتها على أرض الواقع.

*** تجربة الصين:**

الصين ، ذلك المارد الاقتصادي المنتظر ، وإن كان قد بدأ يطل برأسه ، حققت أولي طفرات النمو عام ١٩٩٢ عندما بلغ أقصي حد له وهو ١٢% وهو ما لم تحققه أي دولة من دول العالم سواء المتقدم أم النامي . حققت الصين معدلات أقل في السنوات التالية . ففي عام ١٩٩٦ كان معدل النمو ٩.٧% كما انخفض التضخم لأقل من ٦% .

وترجع جاذبية الصين للاستثمار في السنوات الأخيرة لأسباب عديدة من بينها، أن الكثير من دول المنطقة فقدت الكثير من جاذبيتها وذلك بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج بما فيها الأجور والمواد الخام والخدمات ، وهو ما أدى إلى ارتفاع أسعار عملاتها وكذلك نقص الأيدي العاملة كل ذلك انعكس بالإيجاب علي الصين حيث تحولت معظم الاستثمارات الأجنبية تجاه الصين (أوتارا ، ١٩٩٨) .

فمنذ أن أعادت فتح أبوابها أمام الاستثمار الأجنبي عام ١٩٧٩، فقد نجحت في إحداث تقدم مذهل فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. فخلال الثمانينات أصدرت العديد من التشريعات والقوانين التي تشجع الاستثمار الأجنبي (إيتمان ١٩٩٠، بيرسون ١٩٩١).

كما أدى توفير الحوافز الضريبية إلى تقليل حجم المخاطر وعدم اليقين الذي يمكن أن تواجهه الشركات الأجنبية في سوق واسعة مثل الصين (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٥). كما ذاد الإصلاح الاقتصادي من ثقة المستثمرين ومن ثم قيامهم بالاستثمار بغزارة في الصين. فلولا وجود تشريعات الاستثمار ، لضعفت رغبة المستثمرين في القيام بأعمال في الولايات والأقاليم الصينية ، لأنه ربما يحدث تضارب بين كل من قرارات الولايات والسلطة المركزية في بكين (ديفيد وآخرون ١٩٩٧).

وبعد أن حازت الصين على سمعة دولية طيبة في جذب الاستثمار الأجنبي وخاصة المباشر منه، فقد كان لذلك أثر شديد الإيجابية على الاقتصاد الصيني. ففي الفترة من ١٩٧٩ وحتى ١٩٩٢ زاد الناتج القومي الصيني أربعة أضعاف ، وهو ما يشبه الإعجاز.

كما أدت زيادة معدلات النمو إلى ارتفاع القدرات الشرائية لدى الصينيين ، مما أدى إلى الانتقال بالدولة إلى مرحلة جديدة من النمو من خلال سوق استهلاكي كبير الحجم، وهو ما شجع الكثير من الشركات العملاقة للتحول نحو الصين للاستثمار من أجل خدمة هذا السوق الفسيح (شانكار ١٩٩٠).

وقد أكدت بيانات عام ٢٠٠١ كل التوقعات المتعلقة بالصين حيث ارتفع نصيبها من الاستثمار إلى ٦٣ بليون دولار.

*** وضع كل من الاستثمار والادخار المحلي بالمنطقة:**

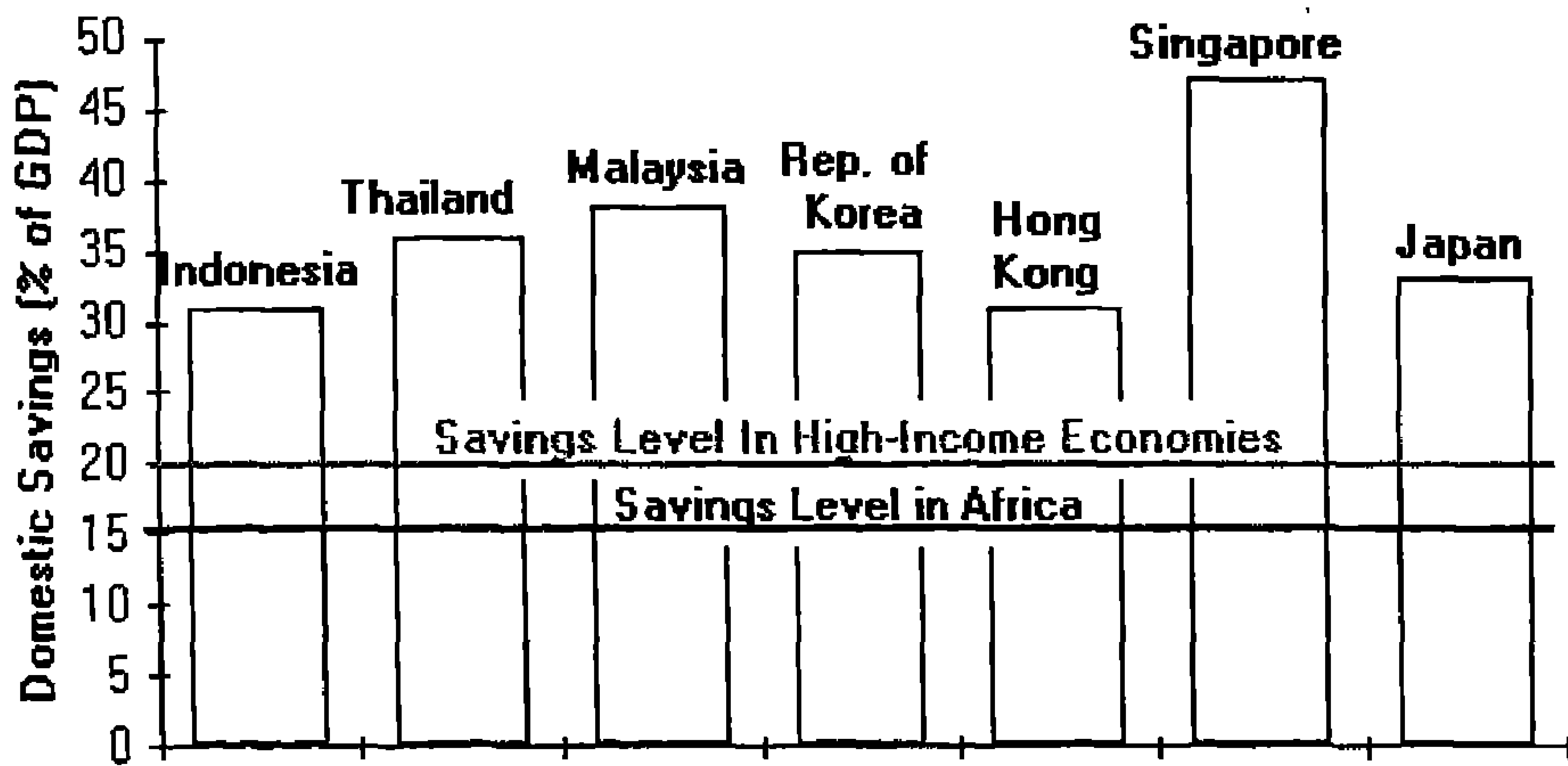
كل من الاستثمار والادخار المحلي مثلا مظهراً من مظاهر نجاح دول الآسيان خلال الثلاث حقب الماضية . فكما هو موضح بالشكل رقم (٩) كان أداء كل من الادخار والاستثمار المحلي في دول شرق آسيا أعلي من الدول والمناطق الأخرى . فمعدل الادخار بالنسبة لدول شرق آسيا تراوح بين ٣٥% من الناتج

القومي الإجمالي ، بينما كان معدل الادخار بالنسبة لدول أفريقيا جنوب الصحراء أقل من ١٥% ، وفي أمريكا اللاتينية ١٩% أما الدول ذات الدخل المرتفع فكان معدل الادخار ٢٠% .

فدول شرق آسيا في مجموعها هي الدول الوحيدة في العالم التي يرتفع فيها معدل الادخار عن الاستثمار جاعلاً منها مصدراً صافياً لرأس المال.

شكل رقم (٩) الاستثمار والادخار المحلي بالمنطقة

Source: World Development Report 1995.



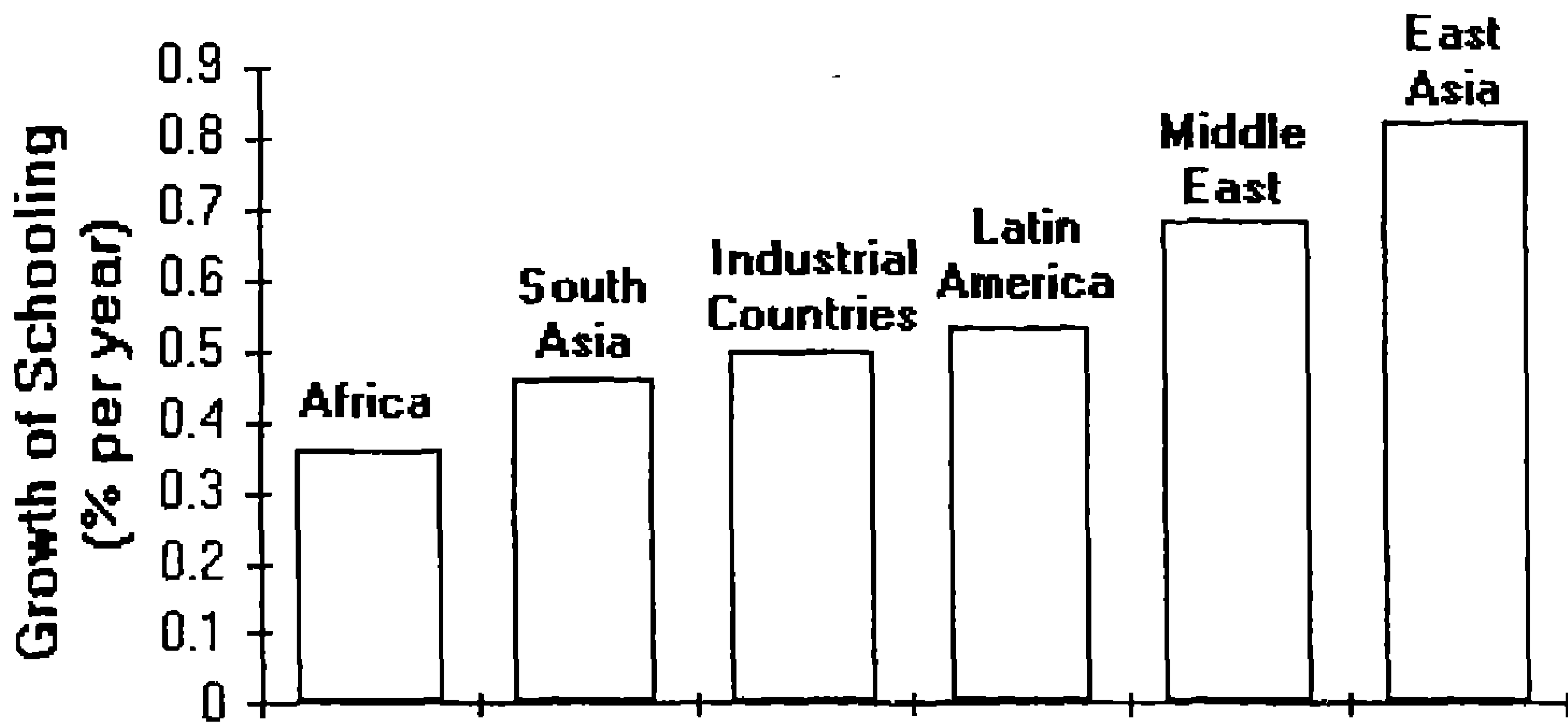
*** الاستثمار في العنصر البشري Human capital investment:**

استثمرت دول شرق وجنوب شرق آسيا بمعدلات ضخمة في العنصر البشري. وكان هذا العنصر من بين أهم العوامل التي يسرت للمنطقة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة في القطاعات عالية التقنية. فالاستثمار في التعليم والتدريب والتنمية الإدارية ، وإن كان يتمثل في استهلاك حال ، إلا أنه يخلق فرص مؤكدة لزيادة الاستثمار والاستهلاك في المستقبل.

فعلى الرغم من صعوبة القياس الكمي للعائد من الاستثمار في العنصر البشري ، إلا أن الكثير من الاقتصاديين يؤكدون على أنه مفتاح للنمو والتنمية الاقتصادية المستدامة (سلسلة السياسة الاقتصادية ١٩٩٦).

فالاستثمار في كل من التعليم والتدريب يحقق عائد كبير على المدى البعيد Long term يتمثل في عمالة أكثر مهارة ومن ثم أكثر إنتاجية. فدراسات البنك الدولي أكدت على أن للتعليم أهميته في ربط وتشكيل كل عناصر التنمية. وكعلاقة سببية، أثر النمو بتلك المنطقة في تكوين مستوى عال من تراكم رأس المال البشري.

شكل رقم (١٠) الاستثمار في العنصر البشري



Source: Bosworth, Barry, Susan M. Collins, 1995

وفقاً للشكل رقم (١٠) كان معدل النمو في الدخل السنوي للعمالة المتعلمة بدول شرق آسيا أعلى نسبياً من كافة مناطق العالم الأخرى. كما أن عوامل تراكم رأس المال البشري الجودة العالية في التعليم الابتدائي وكذلك تعليم الفتيات. أكد قريشي (١٩٩٦) على أن النجاح الكبير الذي حققته دول المنطقة خلال الثمانينات والنصف الأول من التسعينات كان مرجعه السمعة الدولية الطيبة من الناحية الاقتصادية ، وكذلك الاعتماد المحدود على رأس المال قصير الأجل ، واستخدام رأس المال في الاستخدامات الأكثر إنتاجية.

وجد أوتار (١٩٩٦) أن أهم عوامل الجذب التي ساندت تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لدول شرق آسيا تتمثل في النمو الاقتصادي المتوازن ، تكلفة العمل المحدودة ، تحرير نظم كل من التجارة والاستثمار ، وتيسير الإجراءات الإدارية وكذلك تغيير استراتيجية الإنتاج إلى الإنتاج من أجل التصدير.

*** التقارب الجغرافي من اليابان:**

لاحظنا عند دراستنا لتجربة دول أمريكا اللاتينية مع الولايات المتحدة الدور الذي لعبه التقارب الجغرافي في عملية تدفق الاستثمار من الثانية إلى الأولى. كذلك كان الحال بالنسبة لدول شرق آسيا في علاقتها مع اليابان، حيث لعب التقارب الجغرافي دوراً حاسماً في عملية تدفق الاستثمار من الثانية إلى الأولى.

فقد لوحظ أن الاستثمارات الأمريكية بدول شرق آسيا أقل بكثير من استثماراتها في أمريكا اللاتينية. فعلى سبيل المثال ، في عام ١٩٩٣ كانت الاستثمارات الأمريكية بدول شرق وجنوب شرق آسيا أقل من ربع استثماراتها بدول أمريكا اللاتينية ، ولكن الاستثمارات اليابانية بدول شرق آسيا كانت أربعة أضعاف استثماراتها بدول أمريكا اللاتينية ، وهو ما يبرز أهمية العامل الجغرافي والثقافي في تركز الاستثمار الأجنبي المباشر (جولدبرج و كلين ١٩٩٧) .

من أهم المظاهر التي تميز الاستثمار الأجنبي المباشر بدول شرق وجنوب شرق آسيا عن أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية الأخرى أن أغلبه يتم من أجل التصدير. أي أن أغلب الشركات بتلك المنطقة ، مع الاستثناء الجزئي لكل من الصين وإندونيسيا، تستثمر من أجل الإنتاج لكل من الدول النامية والمتقدمة على السواء.

وللباحث تجربة شخصية في هذا الشأن ، فبعد الانتهاء من الدراسة في بريطانيا – وهي دولة صناعية كبرى- قام بشراء عدد من الأجهزة الكهربائية

وعاد بها إلى مصر ، ولكن بعد العودة فكر في البحث عن بلد المنشأ، وصعق عندما تبين له أن معظمها صنع إما في الصين أو تايوان أو كوريا ، وإن كانت تحمل أسماء ماركات وشركات عالمية. فهذا هو الاستثمار الأجنبي المباشر كما ينبغي أن يكون.

هناك أمر آخر لوحظ بالنسبة للصين ، فقد وجد البعض أن السياسة الدولية الخارجية لها بعض الآثار على الاستثمار في الصين . فالشركات التي تنتمي إلى دول ذات علاقات تاريخية وطويلة تتمتع بمعاملة أفضل من الحكومة الصينية ، وذلك عكس الشركات التابعة لدولة ذات روابط محدودة مع الحكومة الصينية (ديفيد وآخرون ١٩٩٧).

* الاتحادات الإقليمية:

خلال حقبة التسعينات ، تم إنشاء التحالفات الإستراتيجية تجارياً واقتصادياً مثل منظمة الآسيانASIAN والإبيك APEC، وغيرها من الاتفاقات الثنائية التي فتحت الحدود أمام تدفق كل من التجارة والاستثمار. سواء كان استثماراً من خارج المنطقة أو من داخلها وقد عرضنا لأهمية هذا العامل بالتفصيل في الباب الثاني وكذلك الباب السابع.

وأخيراً لاحظ أوتارا (١٩٩٨) أن سياسات الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر قد لعبت دوراً هاماً في جذب الاستثمارات اليابانية إلى شرق آسيا، حيث لاحظ أن واحدة من بين أربع شركات يا بانية قد قامت بالاستثمار الأجنبي المباشر اعتماداً على أنشطة الترويج وكذلك الحوافز المعطاة للاستثمار . وتجدر الإشارة إلى أن سياسات الترويج للاستثمار لعبت ذات الدور في عملية تدفق الاستثمار المباشر على دول أمريكا اللاتينية أيضاً.

الفصل الثالث

الأزمة المالية وأثرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لدول شرق وجنوب آسيا

Financial Crisis and FDI' inflows to Southeast Asia

آسيا، المعجزة الاقتصادية The economic miracle خلال النصف الثاني من القرن المنصرم ، فجأة وقعت في براثن مشكلة اقتصادية في غاية الخطورة. ولكن علينا التذكير بأنه في ظل الأزمة ، فإن الأصول والبنيان الاقتصادي للدول الآسيوية لا يزال قوياً، حيث عنصر العمل بصفاته التي ذكرناها ، قطاع خاص قوي ، مستوى عال من الادخار والنمو ، وهو ما دعا البعض إلى توقع تدفق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر على المدى الطويل (أجراوال ١٩٩٨).

أثيرت العديد من التساؤلات بعد الأزمة : كيف حدثت ؟ وهل يعني أو يهم باقي دول العالم وصول دولة مثل إندونيسيا أو تايلاند إلى حالة إفلاس ؟ وهل وفرت أزمة كتلك فرصة صيد سهلة للصيادين بالمفهوم الاقتصادي ؟ وما هي آثار تلك الأزمة على تدفق رأس المال ، و الاستثمار الأجنبي المباشر بالتحديد على تلك المنطقة؟

كيف حدثت الأزمة؟

الأزمة الاقتصادية والمالية التي واجهتها دول الآسيان الأربعة (تايلاند وماليزيا وإندونيسيا والفلبين) في عام ١٩٩٧ كان مرجعها الانخفاض الحاد في الطلب على الصادرات في عامي ١٩٩٦ و ١٩٩٧ ، وكذلك الارتفاع الشديد في أسعار الفائدة المحلية Rising of local interest rate. ونظراً لأن معظم الاستثمارات بدول المنطقة منذ منتصف الثمانينات كان هدفها التصدير كما سبق وأن أشرنا. فإن هذا الانخفاض في الطلب سوف ينعكس على خطط المستثمرين

وتوقعاتهم بالنسبة للمنطقة حيث ينبغي عليهم إعــادة التقيــيم Re-evaluation للموقف. فقد نشأت حالة من عدم اليقين والتردد بذهن المستثمر الأجنبي (أوتارا ١٩٩٨).

لم يؤدي انخفاض الطلب على الصادرات إلى تردد المستثمر الأجنبي فحسب وإنما المستثمر المحلي أيضاً فهو يبحث عن ذات الهدف وهــو الــربح Profit. ترتب على ذلك انخفاض النمو عن معدلاته المعتادة.

فقد بدأت الأزمة مع انهيار عملة دولة تايلاند (الباهت) ، والتي أدت بالتبعية إلى انتقال العدوى إلى باقي دول شرق وجنوب شرق آسيا حيث ضعفت عملاتها هي الأخرى، ساهم هروب العملات الصعبة من قبل المستثمرين خاصــة فــي أسواق رأس المال في إشعال الأزمة. ففي النصــف الثــاني مــن عــام ١٩٩٧ انخفضت عملة إندونيسيا إلى أكثر من ثلاث أرباع قيمتها. كما فقــدت العملــة الكورية أكثر من نصف قيمتها وكذلك البيزو الفلبيني والرينجت المــاليزي ٤٠ % من قيمتها . ترتب على ذلك أن انهارت الأسواق المالية بتلك الدول (أجراويل ١٩٩٨).

أدي قرار الحكومة التايلاندية بتعويم عملتها في يوليو من عــام ١٩٩٧ إلــى إغراق العملة وتدني قيمة التداول ، وهو الذي لم يؤثر بالسلب على دول الآسيان فقط ، وإنما أيضاً على الأسواق المالية الأخرى في آســيا وبقيــة دول العــالم. وكنتيجة لتلك الانخفاضات الحادة في العملات برزت مشكلات أكبــر وأعمــق تمثلت في عجز الحكومات عن سداد خدمة الديون . واجهت الشركات مشكلات عدة تمثلت في ارتفاع أسعار الفائدة على القروض مما خلق حالة من الذعر بين القائمين على الاستثمار والإنتاج (جيترو ١٩٩٨).

أشهر قليلة بعد الأزمة انخفضت معدلات النمو بالمنطقة بنسبة ١ % تقريباً من ٨.٦ % عام ١٩٩٥ إلى ٦.٧ % عام ١٩٩٧ هذا بالمقارنة بمعدل نمو أكثر من ٨ % خلال حقبة الثمانينات.

* أثر الأزمة على مستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر بالمنطقة الآسيوية:

إذا كان تطور معدل النمو الاقتصادي ، وكذلك الطلب همـا أهـم محـددات الاستثمار الأجنبي المباشر بشرق وجنوب شرق آسيا، فما هـو الوضـع بعـد انخفاض الاثنين معاً على أثر الأزمة؟ في ظل حالة عدم اليقـين تلـك ، هـل سيستمر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بنفس المعدلات التي كان عليهـا قبـل الأزمة ؟

منذ النصف الثاني من عام ١٩٩٧، بدأت الدراسات في تحليل آثـار الأزمـة المالية على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بالمنطقة الآسيوية. ومنذ ذلك الحين توصلت الدراسات إلى نتائج متباينة منذ سافنت (١٩٩٨) ، غرفة التجارة الدولية (١٩٩٨) ، تقارير الاستثمار في العالم (١٩٩٨، ١٩٩٩، ٢٠٠٠) ، هورنيـك و نيلسون (١٩٩٧)، هينكوف (١٩٩٧)، الاقتصادي اللندنية (١٩٩٨) ، أجراويـل (١٩٩٨).

فحتى نهاية صيف ١٩٩٧ استثمرت الشركات متعددة الجنسيات بغزارة فـي شرق آسيا ، ولكن الأزمة المالية بالمنطقة أجبرت تلك الشركات علـى التوقـف لإعادة تقييم الموقف. كما أن بعض الشركات كان قـد بـدأ فـي الانسـحاب Withdrawفي الخفاء ، بينما استمر البعض من المستثمرين في تأكيـد قـدرة الأسواق على الصمود والخروج من الأزمة.

ولكن غالبية نتائج الدراسات التي تم التوصل إليها بعـد دراسـات تطبيقيـة وميدانية للمنطقة تؤكد على تفاؤل المستثمرين تجاه المنطقة ، وعلى أن الأزمـة

المالية لن تؤثر بشكل كبير على تدفق الاستثمار صوب المنطقة. بينما ذهبت القلة من تلك الدراسات إلى أن الأزمة المالية ستؤثر بالسلب خلال السنوات المقبلة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة بالنسبة للدول الأكثر تأثراً بالأزمة. نعرض في السطور التالية لكلا الرأيين على أن نختتم بعرض لنصيب تلك الدول من الاستثمار الأجنبي المباشر من واقع أحدث الإحصائيات والبيانات الصادرة بشأن المنطقة.

أولاً: الجانب المتفائل من الدراسات:

وجدت أغلبية الدراسات من أمثال سافنت (١٩٩٨) ، غرفة التجارة الدولية (١٩٩٨) ، تقارير الاستثمار في العالم (١٩٩٨، ١٩٩٩) أن الاستثمار المباشر المتدفق للدول التي تأثرت بالأزمة في حالة صمت صوب الأزمة ولكن لا يزال إيجابي ولا يزال يضيف إلى احتياطي رأس المال للدول التي تأثرت بالأزمة.

فعلى سبيل المثال، فإن حجم تدفق رأس المال للدول الأكثر تأثراً بالأزمة (اندونيسيا ، ماليزيا، الفلبين ، كوريا الجنوبية وتايلاند) مع نهاية عام ١٩٩٧ لم يتغير عن مستوى عام ١٩٩٦، وهي المرة الأولى في تاريخ المنطقة منذ ١٩٨٥ التي لم يرتفع فيها الاستثمار الأجنبي المباشر (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٨).

كما أنه وفقاً لصحف Press منظمة الأونكتاد (١٩٩٨) فإن التخمينات حول تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول الآسيوية التي واجهت صعوبات مالية خلال السنوات الماضية لا تزال صعبة أي أنه من الصعب التكهن بنتيجة وإن كانت كل الأخبار ليست سلبية.

وقد ضربت منظمة الأونكتاد مثالاً بتكلفة إنتاج مشروع ما ، حيث أنه إذا ما تم الحساب بالدولار فإن تكلفة إنشاء أو توسيع مشروع قد انخفضت على أثر

الأزمة. وما يؤكد تلك التكهنات أن دول شرق آسيا شهدت زيادة في نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال عام الأزمة (١٩٩٧) ولكن وفقاً لتقرير الاستثمار (١٩٩٨) أنه وإن كانت هناك فرصة للأمل المستمر في تدفقه للمنطقة عامة ، إلا أن أنه لن يصل إلى معدلات ١٩٩٦ وما قبلها.

والإحصائيات التالية هي خلاصة دراسة أجرتها منظمة الأونكتاد (١٩٩٨) بعد تقييمها لأثر الأزمة المالية على تدفق رأس المال وخاصة الاستثمار الأجنبي المباشر على المنطقة.

فالأزمة وما تلاها من آثار غيرت في عدد من العوامل التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر، وقرارات الشركات متعددة الجنسيات بالنسبة للدول التي تأثرت بالأزمة ، على الأقل على المدى المتوسط والقصير. بعض تلك العوامل سيؤدي إلى تشجيع توسع وتدفق الاستثمار وذلك للأسباب التالية:

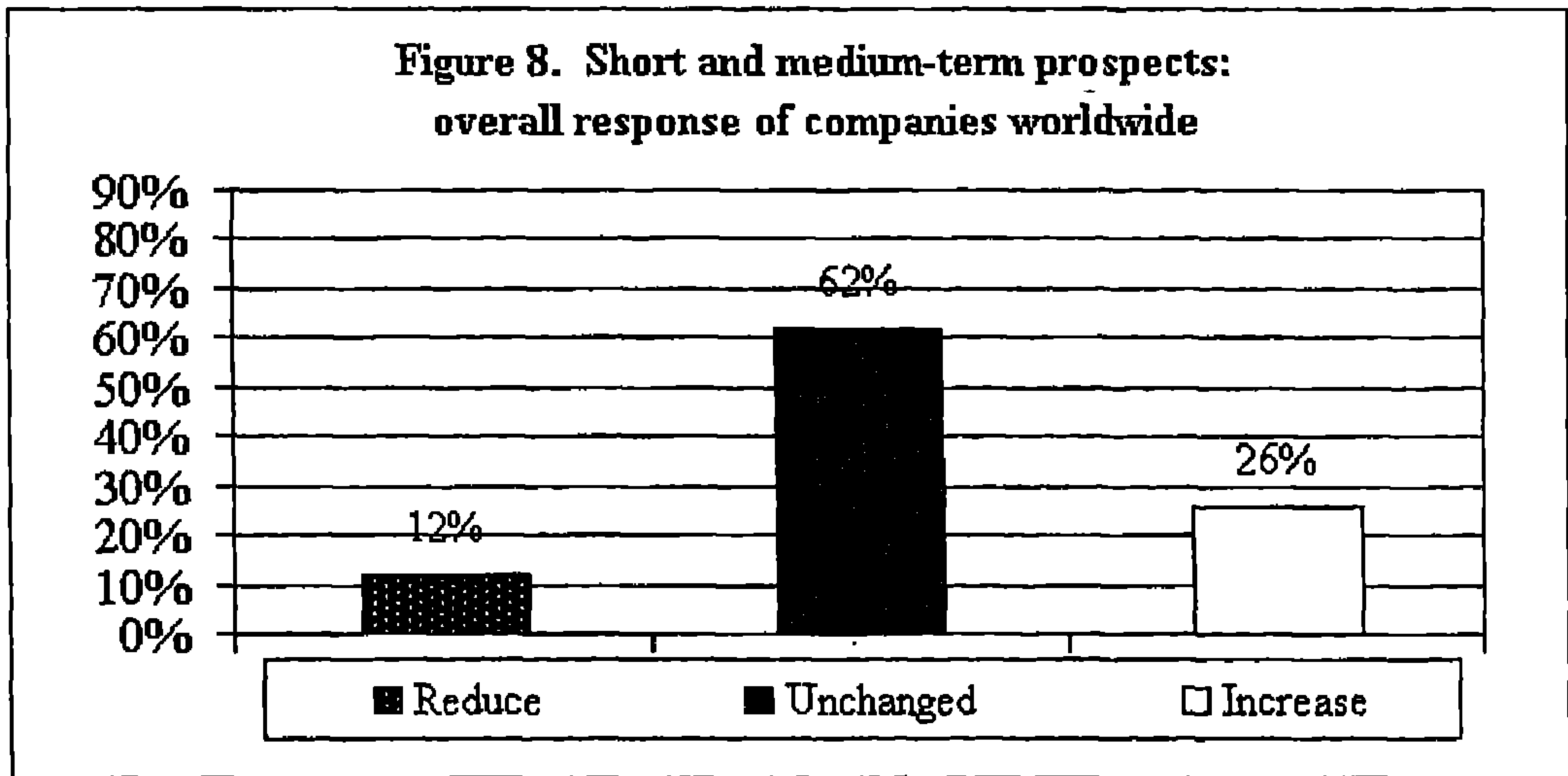
١. بعد انخفاض أسعار الأصول وكذلك تخفيض أسعار العملات في الدول التي أضيرت من الأزمة ، فإن القيام بأي عمل استثماري سواء في صورة إنشاء مشروعات جديدة أو توسيع مشروعات قائمة سيكون أقل تكلفة. كما أن الكثير من المشروعات المحلية Local Enterprises تسعى لبيع الكثير من أصولها للحصول على التمويل اللازم لمواجهة تبعات الأزمة.
٢. انخفاض تكاليف الإنتاج بتلك الدول قد يشجع على جذب الاستثمار المباشر وخاصة ذلك النوع الذي يهدف إلى التصدير.
٣. الإجراءات والسياسات التحررية والإصلاحية التي تلت الأزمة جعلت الأمر أكثر يسراً على المستثمرين الأجانب.

ومن ثم فإنه بالنسبة للشركات الكبرى التي تنظر إلى السوق نظرة بعيدة المدى بالنسبة للمنطقة ، وكذلك بالنسبة للشركات التي تنتج من أجل التصدير وليس

لخدمة السوق المحلي ، فإن العوامل الثلاث السابقة سوف تشجع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر (غرفة التجارة الدولية ١٩٩٨).

عرض سيفنت (١٩٩٨) لدراسة أجريت على عدد من الشركات متعددة الجنسيات الكبرى حول الأزمة المالية واستثماراتهم من وإلى المنطقة ، تبين أن التوقعات باستمرار نمو وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كانت عالية Positive expectations. فالغالبية العظمى ممن أجابوا على الاستبيان أكدوا على أن ثقتهم بالمنطقة لم تتزحزح (شكل رقم ١١-١).

شكل رقم (١١- ١) توقعات الشركات لتدفق الاستثمار بالمنطقة



Source: International Chamber of Commerce 1998.

كما أكد أربعة أخماس العينة على أنه بالنسبة لهم ، فإن التوقعات على المدى الطويل بالنسبة لشرق آسيا كمنطقة مربحة للاستثمار الأجنبي المباشر لم تتأثر (الأونكتاد ١٩٩٨). كما أن نتائج الاستبيان كما هو مبين بالشكل (١١-١) توضح أن غالبية الشركات الكبرى التي تعمل بالمنطقة لن تغير من خططها الاستثمارية حتى على المدى القصير والمتوسط.

كما أنه وفقاً لتقرير الاستثمار في العالم (١٩٩٨) فإنه على أثر الأزمة المالية، فإن دول المنطقة قامت بإجراء إصلاحات جذرية بهدف جذب مزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر أملاً أن يساعدها (الاستثمار المباشر) في الخروج من أزمتها.

في دراسة أخرى عن إندونيسيا ، انتهى كل من هورنيك و نيلسون (١٩٩٧) إلى أنه رغم الأزمة المالية وأزمة المديونية ، فقد كانت إندونيسيا محطة لفرص كبرى من الاستثمارات الأمريكية والغربية . فعلى الرغم من الاضطرابات الاقتصادية وحالة عدم اليقين الراجعة لعدم الاستقرار السياسي والمالي ، فستظل إندونيسيا مركزاً لجذب كل من الاستثمار والتجارة بمجرد أن يعود الاستقرار.

في واقع الأمر ، فإن الكثير من الشركات الكبرى مثل ميكروسوفت وجينرال موتورز تسعى حالياً لاستكشاف فرص استثمارية جديدة بدول شرق آسيا وذلك للتعجيل بخروج تلك الدول من أزمتها . فعلى الرغم من عمليات الصعود والهبوط ، بعد الأزمة فإن الفرص في آسيا لا تزال جذابة للاستثمار الأجنبي المباشر على المدى البعيد (أجراوال ١٩٩٨).

شركات أخرى أمريكية وغربية لا تزال مستمرة بالاستثمار في آسيا على الرغم من أن عدم الاستقرار المالي بدول جنوب شرق آسيا قد تسبب في شيوع حالة من الفزع بين المستثمرين ، فالشركات الغربية لا تزال ترى في الأزمة فرصة لتأكيد وتدعيم وجودها بالمنطقة وأسواقها التي تعد أكبر منطقة مأهولة بالسكان في العالم . هذا ما صرح به واين بوكر نائب رئيس شركة فورد للسيارات. أضاف أيضاً " لم نتخيل أبداً أن عملية النمو من الممكن أن تتوقف بتلك الدول ، حيث من المتوقع أن يعود النمو لسابق عهده وتبدأ تلك الدول في سباق من جديد مع بقية دول العالم . ومن ثم فإن خطط الاستثمار بتلك المنطقة لا تزال قيد الاعتبار" (هين كوف ١٩٩٧).

أكدت مجلة الاقتصادي اللندنية على أن الشركات الكبرى ستلعب دور المنقذ بالنسبة لتلك الدول في أزمتها ، قيل أيضاً أنه وقت الأزمات من السهل أن تعرف من هو صديقك. فبدلاً من ترك كل شيء للصدفة ، فإن الشركات متعددة الجنسيات في آسيا مشغولة بالترويج بولائها لبلدان تلك المنطقة. فهم يذكرون حكام وحكومات تلك المنطقة أنهم مستثمرون ينظرون للمنطقة بنظرة بعيدة المدى. أكد أيضاً نائب رئيس شركة فورد على أنه لن يقوم بجمع أمواله والهروب بها لمجرد حدوث أزمة.

فقد تعرضت شركة مثل ميكروسوفت لأضرار مادية جسيمة بسبب الأزمة المالية. فغالباً ما تبيع شركة ميكروسوفت منتجاتها للموزعين بالدولار ، ثم يقوم الموزعون بالبيع للمستهلكين بالعملات المحلية مثل البيزو والرينجت والباهت. فهذا النظام ظل يعمل بشكل طيب طالما كان سعر الصرف بين الدولار والعملات المحلية مستقر. ولكن عندما انهارت عملة مثل الرينجت أو الباهت انهار معها الموزعون. ففجأة وجدوا أنفسهم بحاجة إلى الحصول على عملات أكثر بالنسبة لذات العدد من السلع. فهو بين خيارين ، إما أن يستمر في طلب ذات السعر الذي اعتاد البيع به (وهذا ليس بالاختيار الصحيح في اقتصاد يتهاوى) ، أو أن عليه تحمل الفرق الناتج عن تخفيض سعر العملة في سبيل تصريف ما لديه من منتجات.

وهنا كان على ميكروسوفت أن تتدخل . وفعلاً تدخلت من خلال البيع للموزعين ليس بالدولار كما كان قبل الأزمة ، ولكن بالعملة المحلية وهذا هو بالفعل ما فعلته في كل من تايلاند وإندونيسيا والفلبين. أكد على ذلك السيد مافي رئيس القسم المالي بالشركة حيث ذكر أن الشركة قررت التخلي عن جانب من أرباحها " فنحن في تلك البلدان منذ وقت طويل ، وقد نمت أسواقها مثل العشب

الأخضر بالنسبة لنا ولا زلنا ننظر إليها على أنها سوق واعدة جداً" (هينكوف ١٩٩٧).

لعبت شركة فورد ذات الدور في تايلاند . فبعد انهيار العملة التايلندية عام ١٩٩٧، استمرت شركة فورد في بناء مصنع للسيارات . ليس هذا فقط ، بل قامت الشركة بالمساعدة في إنشاء العديد من المصانع الصغيرة التي تمدها بمدخلات الإنتاج. بل ساهمت في إنشاء شركة تمويل كل ذلك تم أثناء الأزمة وبعد الأزمة (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٨).

فمثالي شركتي فورد وميكروسوفت ليسا إلا دليلاً على ثقة الشركات الغربية في مستقبل تلك الدول . وأخيراً أكدت الاقتصادي اللندنية (١٩٩٧) على أنه بالنسبة لمنطقة تحوي أكثر من ٦٠% من سكان العالم واقتصادها ينمو بمعدل ١٠% سنوياً وأفضل مكان يمكن تحقيق ربح منه، لا يمكن تركه لمجرد حدوث أزمة.

كما أكدت الكثير من الشركات على أن نفس المزايا التي ساعدتهم في وقت الرخاء ، يجب أن تظل بأذهانهم في وقت الشدة. بل أن البعض منهم وجد في الأزمة المالية فرصة كبرى للتوسع بالمنطقة وذلك من خلال شراء أصول رخيصة الثمن.

وأخيراً وتأكيداً لكل تلك الآراء المتفائلة ، فإنه وفقاً لتقرير كل من الاستثمار في العالم (١٩٩٩) ومنظمة جيترو اليابانية (٢٠٠٠) ، فإن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على الرغم من أنه أقل من معدلات النصف الثاني من الثمانينات، إلا أنه لا يزال أعلى من مستوى عام ١٩٩٦ بل أعلى من متوسط التدفق السنوي خلال الفترة من ١٩٩١-١٩٩٥.

ثانياً: الجانب غير المتفائل بشأن أثر الأزمة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر:

على الرغم من الآراء والدراسات التي أظهرت نتائج متفائلة بشأن استمرار تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ، إلا أن هناك بعض الدراسات انتهت إلى توقع حدوث أثار سلبية ناتجة عن الأزمة على تدفق الاستثمار على الأقل على المدى القصير والمتوسط.

فبالنسبة للشركات التي تركز على السوق الحلي والأسواق الإقليمية بالمنطقة ، فإن انخفاض الطلب كنتيجة لانخفاض معدلات النمو من المتوقع أن يدفع بتلك الشركات إلى إلغاء أو تحجيم أو تأجيل استثماراتها بالدول الأكثر تأثراً بالأزمة (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٨).

فقد لوحظ أن الأزمة أثرت بالسلب على عمليات عدد من الشركات التي تعمل في الصين وأدت إلى قيام تلك الشركات بتغيير استراتيجيتها الاستثمارية ، وربما يفسر هذا انخفاض نصيب الصين من الاستثمار الأجنبي المباشر من ٤٠ بليون دولار عام ١٩٩٧ إلى أقل من ٤٣ بليون عامي ١٩٩٨، ١٩٩٩.

كما أبلغ المسؤلين الأمريكيين بأن الشركات الكورية لم تخفض من استثماراتها على الرغم من الجهود الظاهرة لتخفيض تكلفة العنصر البشري في مصانع جانج دونج. في بعض الحالات أرسلت الأسر الكورية إلى كوريا وتم استبدال العمال بعمال غير متزوجين وذلك لتخفيض تكلفة الإسكان والمدارس وغيرها.. (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٧).

أيضاً نفس المجلة The Economist أوردت بأن الشركات متعددة الجنسيات قد أفرطت في سباقها في دول شرق آسيا ، كما أنها تقلل في تقديرها للمخاطر الناجمة عن الأزمة وذلك لأسباب عدة: أولاً ربما أن الأسوأ لم يأتي بعد ، فإذا ما أدت الأزمة في كوريا الجنوبية إلى إحداث عدوى كما يعتقد بعض المحللين ،

فإن الاقتصاد الياباني والتايواني سوف يعاني أيضاً . وكذلك الصين سوف تجد من الصعوبة تحقيق معدلات النمو الاقتصادية التي استطاعت من خلالها اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثانياً: تعتقد شركة مورجان ستانلي أن الأرباح الأوروبية سوف تنخفض من ١٢.٧ % عام ١٩٩٨ إلى أقل من ١٠ % عام ١٩٩٩. فإذا كانت نسبة كبرى من أكبر ١٨ شركة أوربية منها الطيران الإنجليزي وشل وإريكسون قد اعتادت على تحقيق أكثر من ٢٠% من أرباحها من المنطقة الآسيوية ، فإنه بعد الأزمة اختلف الأمر ، حيث أن العقود الموقعة قبل الأزمة سوف تنقض وبعضها سيعاد فتح باب التفاوض بشأنه وبشروط مقيدة لتلك الشركات.

ومع ندرة الأموال ، فالاستثمار سيتم تأجيله ، مما يقلل من قدرة الشركات المحلية على المنافسة وقد تصل إلى حالات من الإفلاس. كذلك ونظراً لانخفاض الطلب فإن الشركات المحلية سوف تهبط بأسعارها وعلى الشركات الأجنبية أن تتبعها. وبالفعل فإن العديد من الشركات متعددة الجنسيات تعيش حالة من الفزع. بل أن أسعار أسهم شركات مثل الشركات الكيماوية انخفضت بسبب قيام الشركات الآسيوية بالهبوط بأسعارها.

كما أن شركتي تيوتا ومتسوبيشي قد قامتا بإغلاق مصانعها في تايلاند . بل أن شركة متسوبيشى تتوقع ٤٠ بليون دولار خسارة في العام بدلاً من ١٠ بليون أرباح كانت تتوقعها (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٧). أضافت ذات المجلة بأن كل تلك الأحداث بمثابة ناقوس خطر بالنسبة للشركات الغربية مثل أمريكان اكسبريس ، كوكاكولا ، انتل وكذلك البوينج والايربص ، كما أن بعض الشركات التي تعمل في مجال الالكترونيات سوف تعاني من تلك الأزمة مثل شركة موتورولا وغيرها.

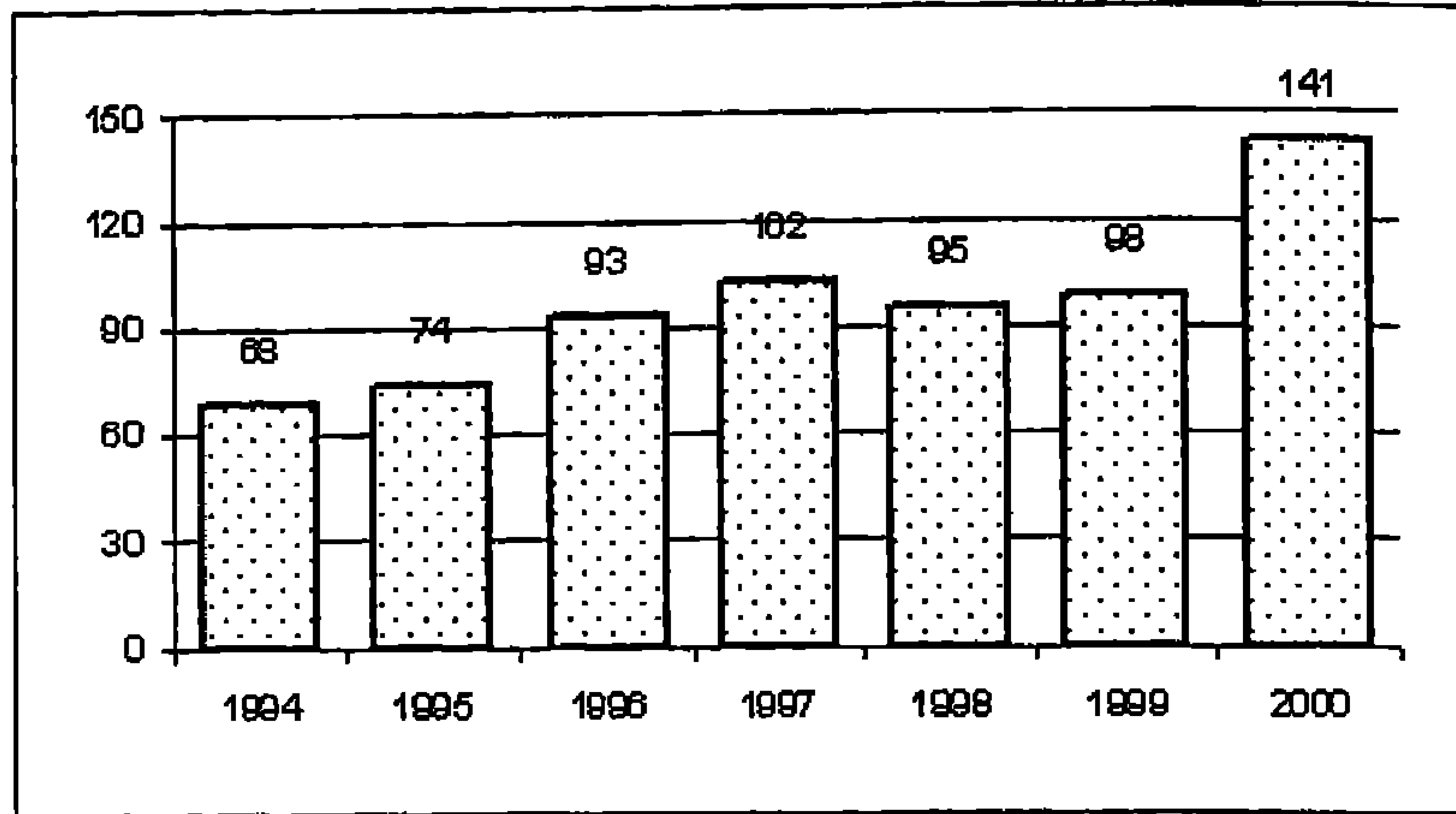
أكد سافينت (١٩٩٨) على صدق كل تلك التكهنات عندما استند إلى تقرير الاستثمار في العالم (١٩٩٨) مبيناً انخفاض حجم الاستثمار الأجنبي أو على الأقل توقفه عن الزيادة بالمقارنة بالسنوات السابقة على الأزمة. بل أن الأهم من ذلك كله هو أن الكثير من الدول الآسيوية تعتمد على الاستثمار المباشر بشكل كبير من داخل المنطقة أي من الدول الآسيوية وهو ما تعثر بسبب الأزمات التي تعاني منها البلدان المصدرة لهذا الاستثمار (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٨).

ملخص وملاحظات على الفصل الثاني:

حتى بعد الأزمة المالية ، استطاعت بلدان شرق وجنوب شرق آسيا بما فيها الصين اجتذاب أكثر من ثلاثة أخماس الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق للدول النامية عام الأزمة (١٩٩٧) (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٨، ١٩٩٩). ولكن الذي لاشك فيه هو أن الأزمة المالية خلقت حالة من عدم اليقين بالنسبة للمستثمرين الأجانب خاصة في دول الآسيان العشرة الأكثر تأثراً بالأزمة كما أوضح تقرير الاستثمار في العالم لعام ٢٠٠١. ولكن على الرغم من كل تلك الأزمات والمشكلات ، فإن المنطقة الآسيوية لا تزال سوقاً واعدة وسوف تتعافى من أزمتها .

تأكيداً لذلك، يوضح الشكل التالي (١١- ٢) نصيب دول شرق آسيا من الاستثمار الأجنبي المباشر قبل وبعد الأزمة المالية حتى عام ٢٠٠٠. فالأصول الاقتصادية لتلك البلدان لم تتأثر كثيراً بالأزمة. فلا يزال الناتج القومي الإجمالي أكثر من ٦% بالنسبة للمنطقة في مجملها . ***كما أن خروج المكسيك من أزمتها المالية وقدرتها على جذب المزيد من الاستثمار يمثل بارقة أمل بالنسبة لكل من المستثمرين والبلدان الآسيوية.***

شكل رقم (١١-٢) نصيب دول شرق آسيا قبل وبعد الأزمة المالية



Source: UNCTAD, World investment report 2000.

فقد واجهت المكسيك أزمة مالية عام ١٩٩٤ لا تقل في خطورتها عن الأزمة الآسيوية وخرجت منها وكانت على قمة دول أمريكا اللاتينية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر عام ١٩٩٨(المبحث الأول من هذا الباب).

فالعوامل الأساسية التي استطاعت اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر بتلك البلدان مثل النمو الاقتصادي والاجتماعي والسوق كبير الحجم والعنصر البشري والموارد الطبيعية الغزيرة سوف تستمر في عملها على جذب مزيد من الاستثمار.

كما أن الشركات الأجنبية سوف تستمر في مساعدتها لبلدان المنطقة ، كما أوضحنا بالتفصيل ، وإن كانت تبدو في ظاهرها مساعدة لبلدان المنطقة إلا أنها تهدف إلى صالح تلك الشركات في المقام الأول حيث أن مصالحها الاقتصادية هي المحرك لكل تلك المساعدات ، حيث أن تعافي تلك البلدان سيمثل تعافي لأرباح تلك البلدان . ولكن طالما أن الكل مستفيد فلما لا.

المبحث الثالث

ملخص لكل من البابين الثاني والثالث

Summary for chapters two and three

بعد هذا العرض المطول لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً سواء من حيث الحجم أو المحددات أو التوزيع الجغرافي وجدنا أن هذا النوع من الاستثمار قد تضاعف لأكثر من مرة خلال الحقبتين الماضيتين وخلال التسعينات على وجه الخصوص إلى أن بلغ ١.٣ تريليون دولار عام ٢٠٠٠.

ساهمت العديد من العوامل في بلوغ تلك المؤشرات. كثير من تلك العوامل ارتبط بالتغيرات الاقتصادية والسياسية الدولية خلال التسعينات. فانهيار المبادئ والأفكار الاشتراكية مع انهيار الاتحاد السوفيتي مع نهاية الثمانينات أعطى الرأسمالية Capitalism (فكراً وتطبيقاً) دفعة قوية . في الوقت نفسه ، سهلت ثورة الاتصالات السبيل أمام الشركات متعددة الجنسيات في الحصول على المعلومات عن الأسواق الجديدة، وذلك أضاف للاستثمار الأجنبي المباشر أبعاداً جديدة.

كما أن إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO عام ١٩٩٤ فتح عهداً جديداً للاستثمار الأجنبي المباشر ، من خلال النص لأول مرة على منع أية تدابير تجارية من شأنها التأثير على الاستثمار وكذلك حماية الملكية الفكرية وغيرها من الاتفاقات التي تضمنتها جولة أورجواي وتؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

أيضاً شجع إنشاء العديد من الاتحادات الإقليمية مثل النافتا والابيك والاتحاد الأوربي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على بلدان تلك الاتحادات حيث أزيلت

العقبات التجارية وغير التجارية وفتحت أسواق منطقة الاتحاد أمام المستثمر ليتحرك بحرية.

أضف إلى ذلك تنامي قوة الشركات متعددة الجنسيات ذاتها من خلال عمليات الدمج والتملك (M&A) ، وهو ما أضاف قوة جديدة لتنامي الاستثمار المباشر خلال التسعينات. فقد بلغ حجم تلك العمليات أكثر من تريليون دولار عام ٢٠٠٠.

على المستوى الداخلي مثلت المنافسة الشديدة ، ليس فقط من الدول النامية ولكن أيضاً من الدول المتقدمة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، عاملاً حاسماً في نمو حجمه خلال التسعينات. فالدول النامية على وجه الخصوص حررت من سياساتها الاستثمارية خلال السنوات القليلة الماضية، فقد أزالت كل تلك البلدان القيود التي كانت ترد على تملك الأجانب أو القيود التي كانت تحظر الاستثمار في قطاعات معينة وخففت من إجراءات التسجيل والإنشاء وقدمت الحماية ضد المصادرة وحرية التحويل للأرباح وغيرها.

أكد تقرير الاستثمار في العالم لعام ١٩٩٨ على أن المنافسة الشديدة بين الدول على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر أدت إلى خلق العديد من التحديات بالنسبة لحكومات الدول المضيفة للاستثمار من بينها:

- ضرورة قيام الحكومات بالتوسع في تطبيق السياسات التي يراها المستثمرون من متطلبات المناخ الاستثماري الملائم.
- ضرورة التزام الحكومات بتطبيق السياسات التي من شأنها تنمية القدرات التكنولوجية والمهارية.
- حتى تكون هناك سياسة قومية ناجحة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، على متخذي القرار الدراسة والفهم العميق لمحددات قرارات الشركات الدولية من خلال استراتيجيات طويلة المدى.

- نظراً لاحتدام المنافسة بين الدول لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشـر، فـإن على الدول المضيفة تطبيق سياسات ترويجية أكثر فعاليـة . فالعـالم صـار كالكتاب المفتوح أمام الشركات ، والأنجح هو من يحسن تسويق سـوقه أمـام المستثمر . فسوق الاستثمار صار كالسلعة بحاجة إلى حسن وكفاءة العـرض والتسويق.
- لاحظنا أنه ، على الرغم من أن سياسات التحرر الاقتصادي صارت صـبغة عالمية ، إلا أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يزال مرتكزاً في القليل من الدول خاصة في أسيا وأمريكا اللاتينية بينما الغالبية من دول العالم لا تزال بعيدة عن أنشطة الشركات متعددة الجنسيات ، ولهذا السبب سعت الدراسة للوقوف على عوامل ومحددات جذب الاستثمار بهاتين المنطقتين.

لوحظ أن الإصلاح الاقتصادي والهيكلي بكل أشكاله كان هو المحدد الرئيسي للاستثمار المباشر بدول أمريكا اللاتينية خلال التسعينات ، هذا بالإضـافة إلـى التقارب الجغرافي بينها وبين الولايات المتحدة . بينمـا لـوحظ أن المعـدلات المرتفعة للنمو سواء في الناتج القومي أو في دخل الفرد ومن ثم حجـم السـوق ووفرة العنصر البشري الماهر والرخيص كانت هي المحددات الرئيسية لجـذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تلك المنطقة.

تقاسمت المنطقتين (أمريكا اللاتينية وشرق وجنوب شرق آسـيا) العوامـل الأخرى مثل الإصلاح التشريعي وحوافز الاستثمار وإنشاء الاتحادات الإقليمية . فقد لوحظ بوضوح أهمية البعد الجغرافي في تركز الاستثمار الأجنبي المباشـر. فقد تبين أنه بسبب التقارب الجغرافي بين كل من دول أمريكا اللاتينية والولايات المتحدة جعل من أمريكا هي المستثمر الرئيسي بتلك الدول (٨٠%) وفي المقابل وفي شرق الكرة الأرضية كانت اليابان هي المستثمر الرئيسي بالنسـبة لـدول

شرق وجنوب شرق آسيا تليها أوربا والولايات المتحدة. أضف إلى ذلك عوامل أخري مثل التقارب الثقافي وتقارب العادات بين بلدان كل منطقة .

الآن وبعد هذا العرض المفصل ، هل يمكننا القول أو الجزم بأن هناك عوامل بعينها إذا ما توافرت يمكن لدولة ما جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؟ كأن يقال، إذا توافر هذا العامل أو ذاك أمكن للدولة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ؟ وبصيغة أخرى ، هل يمكننا تطبيق أو وضع نظرية عامة – كنظرية جون دنينج – على كافة أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر؟

وفقاً للفكر الاقتصادي السائد خاصة النظرية الحائزة على القبول لجون دنينج ٨١، ٨٨، ٩٣، ٩٤، ٩٨، هايمر ١٩٧٠، ريجمان ٨٢، فيرنون ٦٦، وكوجيما وأزوا ٧٧، ٧٩، وكوهين ٧٥، وألبير ٧٠ "**الإجابة نعم**".

ورغم كل ما سبق فإن دراستنا لا تسلم بالتطبيق العام لتلك النظريات أو الدراسات التي تأخذ بهذا التعميم ، حيث أنها بوضعها الغامض هذا بعيدة عن التطبيق ، ومن ثم يصعب اختبارها علمياً. فعوامل مثل حجم السوق المحلى وكذلك مستوى مهارة العنصر البشري والاستقرار السياسي ووفرة الموارد الطبيعية ومستوى البحوث والتطوير وتخفيض الأعباء الجمركية يفترض تفاوتها في الأهمية من نشاط إلى آخر ومن شركة إلى أخرى (البابين الخامس والسابع).

الباب الرابع

الاقتصاد المصري وعلاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر

FDI and the Egyptian economic policy

تمهيد:

لا يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة جديدة بالنسبة لمصر. فبسبب وضعها التاريخي والاستراتيجي وغزارة العنصر البشري والسوق الكبير نسبياً، كانت مصر من أوائل الدول جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر. فالاستثمار الأجنبي في مصر يعود إلى القرن التاسع عشر، حيث تدفقت كمية كبرى من الاستثمارات خلال حقبة التسعينات من القرن التاسع عشر.

كما أنه بين ١٩٠٣/ ١٩٠٧ بلغ إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر ٨ مليون جنيه إسترليني ، أي ما يعادل ١٤ مليون دولار. وعلى الرغم من ذلك ، ففي خلال فترات الكساد العالمي وكذلك الحربين العالميتين وكذلك خلال فترة الحكم الاشتراكي الناصري ، قليل من الاستثمار الأجنبي تدفق إلى مصر (مكتبة الكونجرس – مصر ١٩٩٠).

منذ ثورة ٢٣ يوليو ١٩٥٢ ، أثرت الأنظمة السياسية Political systems بشكل ملحوظ على السياسات الاقتصادية في مصر ، ومن ثم نصيب مصر من الاستثمار الأجنبي العالمي. وكما تم إيضاحه في هذا الباب، فكل من الرأسمالية والاشتراكية وكذلك الأنظمة المختلطة والتوفيقية وجدت لها تطبيق في مصر.

فلسنوات طويلة ، طبقت سياسات اقتصادية قائمة على التدخل الكامل للدولة State intervention ، ومركزية عملية اتخاذ القرار وكذلك سيطرة القطاع العامPublic sector على الإنتاج عامة والصناعي خاصة ، والتطبيق لاستراتيجية إحلال الواردات ، والأهم من ذلك الرقابة الشديدة على النشاط الاقتصادي الخاص. وكانت النتيجة النهائية لتلك السياسات مع منتصف السبعينات هي الجمود وعدم الكفاءة وتدهور وضع الاقتصاد (الصندوق الأمريكي للتنمية – مصر ١٩٩٨).

ليس هناك شك في أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ، وهي الحقيقة التي أدركها صانعي السياسة في مصر منذ ما يقرب من خمسون عاماً. فبالإضافة إلى المساهمة المباشرة للاستثمار الأجنبي في تراكم رأس المال ، فإن أنشطة

الشركات متعددة الجنسيات لها أثرها الإيجابي في نقل المهارات الإدارية والتكنولوجية إلى كافة قطاعات الاقتصاد.

ففي فترة لا تزيد عن ١٠ سنوات ، مئات المصريين تدربوا للعمل في مناصب قيادية بالشركات الأجنبية. والنتائج كانت شديدة الوضوح في قطاعات مثل السياحة والبنوك والبترول ، وكذلك في قطاعات التصنيع ، حيث أكدت الكثير من الشركات الأجنبية والمشروعات المشتركة أنهم قاموا بإحلال المصريين محل الأجانب (لمحة عن الاقتصاد المصري Egypt profile - وزارة الاقتصاد ١٩٩٧).

منذ منتصف الثمانينات ، ساهمت العديد من العوامل سواء على المستوى المحلي أو الدولي في إجبار مصر نحو انتهاج سياسة اقتصادية جديدة. فعلى المستوى الخارجي ، شهد الاقتصاد العالمي ، وكذلك السياسة الدولية ذات الصلة بالاقتصاد ، تغيرات جذرية كما أوضحنا في الباب السابق ، ومصر جزء من تلك المنظومة الدولية. أما على المستوى الداخلي، فقد واجهت مصر العديد من المشكلات الاقتصادية ، وكانت الخصخصة والإصلاح الهيكلي هما السبيل الوحيد للخروج من كل تلك المشكلات.

نحاول في هذا الباب مناقشة محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مثل المحددات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والإقليمية حتى نتمكن من الوصول إلى قدر من التنبوء بشأن مستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر.

ولتحقيق مثل هذا الهدف، تم تحليل الوضع الاقتصادي الحالي. ولكن وقبل تحليل السياسة الاقتصادية الحالية، قمنا بعرض موجز للوضع الاقتصادي منذ الثورة (١٩٥٢) في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر. ولهذا سيكون العرض كالتالي:

- المبحث الأول: الوضع الاقتصادي في ظل الحكم الناصري في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر.
- المبحث الثاني: سياسة الباب المفتوح في ظل الحكم الساداتي وأثرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.
- المبحث الثالث: سياسة الإصلاح الاقتصادي في عهد مبارك وأثرها على جذب الاستثمار.

المبحث الأول

الوضع الاقتصادي في ظل الحكم الناصري في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر (١٩٥٢-١٩٧٠)

Nasser's Communism and FDI in Egypt

تقسيم:

نعرض لهذا المبحث في ثلاث مطالب ، حيث نعرض في المطلب الأول للاشتراكية الناصرية ، وفي مطلب ثان لاستراتيجية التنمية في العهد الناصري ، وأخيراً نعرض لوضع الوضع الاقتصادي في ظل الحكم الناصري في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر في ذات العهد.

المطلب الأول

الاشتراكية الناصرية Nasser's Communism

شهد عهد محمد علي باشا (١٨٠٥- ١٨٤٠) تدخلاً قوياً من جانب الدولة في الاقتصاد. على النقيض من ذلك شهد النصف الأول من القرن العشرين سيطرة شبه كاملة للقطاع الخاص سواءً المصري أو الأجنبي على الاقتصاد. ولكن كلاهما فشلا في تحقيق التنمية الاقتصادية أو انتشال مصر من بؤرة الفقر والتبعية للخارج.

ورث نظام جمال عبد الناصر اقتصاداً متخلفاً Underdeveloped economyتسوده فوارق اجتماعية خطيرة. فالقلة من الأغنياء سواءً الأجانب أو المصريين يتحكمون في ثروة الدولة سواء في صورة ملكيات زراعية وعقارية ضخمة (عزبة أو وثية) أو في صورة مصانع أو شركات تجارية ، بينما يحترق غالبية أفراد الشعب بنيران الفقر والعبودية والجهل وما كان نظام الوثايا إلا دليلاً على ذلك.

استمد النظام الناصري الجديد مبادئه من النقاش الذي كان دائراً قبل الثورة خلال الثلاثينات وبعد الحرب العالمية الثانية إلى انتهى إلى البدء في عملية إعادة بناء الاقتصاد القومي. تحولت الدولة بمقتضى العهد الجديد إلى كونها المسيطر الوحيد على عملية النشاط الاقتصادي ، وقد تجلى ذلك تحت مسمى "الاشتراكية العربية" Arab Socialism التي أكد عليها الميثاق القومي الصادر عام ١٩٦٢.

كانت أول خطوة اتخذها عبد الناصر هي إصداره لقانون الإصلاح الزراعي رقم ١٧٨ لعام ١٩٥٢. أعطى هذا القانون لعبد الناصر شعبية ضخمة Huge popularity ، حيث هدف إلى إزالة كل أشكال السيطرة من قبل القلة المالكة ، وخاصة في الأراضي الزراعية ومن ثم إعادة توزيع تلك الأراضي على صغار الفلاحين والمعدمين.

يمكن القول بأن الاقتصاد المصري قبل الثورة كان يسير وفقاً لآليات السوق Market economy. ولكن عملية تأميم شركة قناة السويس فتحت الباب لعهد جديد سواء من الناحية السياسية أو الاقتصادية، وإن كان أهم تحول في السياسة نحو تدخل قوي للدولة في الحياة الاقتصادية قد أتى مع صدور قوانين التأميم عام ١٩٦١ ، والتي أدت إلى خلق قطاع عام كبير الحجم وتمت السيطرة على كل شيء من إيجار وأسعار وأجور (زعيتر وحمزة ١٩٩٨).

لا يمكن إنكار تأثر الفكر السياسي والاقتصادي في ذلك الوقت بالفكر والتطبيق الاشتراكي الذي كان في مجده في ذلك الحين. فعلاقة مصر مع الاتحاد السوفيتي خلال الستينات وأوائل السبعينات كانت في غاية القوة حيث تمت تنحية المعسكر الغربي جانباً لأسباب عدة منها التخلي عن تمويل بناء السد العالي وكذلك والعدوان الثلاثي والوقوف مع اليهود في مواجهة مصر والعرب. ومن ثم لم يكن من المستغرب أن تكون السياسة الاقتصادية ليست إلا تطبيقاً لمبادئ الفكر الاشتراكي.

فباختصار يمكن القول أنه تم وضع القوانين الكفيلة بتحويل مصر إلى دولة اشتراكية (الأمم المتحدة ١٩٩٣). ففي بداية الستينات أمم Nationalized عبد الناصر حوالي ٣٠٠ مشروع من المشروعات الهامة والرئيسية والتي كانت مملوكة لأفراد مصريين وأجانب ووضع القطاع الخاص تحت رقابة مشددة.

مع نهاية ١٩٦٤، سيطر القطاع العام على كل شيء من الخدمات والمنافع العامة إلى الاتصالات والتمويل والنقل والتجارة الخارجية وحتى أعمال البناء. ومع نهاية ١٩٧٣ كانت مساهمة القطاع العام في الناتج القومي الإجمالي ٥٨%، أما القطاع الخاص فكانت مساهمته ٤٢% مقارنة بـ ٨٥ % للقطاع الخاص و ١٥ % للقطاع العام في عام ١٩٥٣.

المطلب الثاني

استراتيجية التنمية في العهد الناصري

Nasser's development strategy

استراتيجية التنمية التي تم تطبيقها خلال الفترة من ١٩٥٢ إلى ١٩٦٣ كانت قائمة على التصنيع المحلى من خلال إحلال الواردات، أي الإنتاج المحلي لما تم الاعتياد على استيراده من الخارج بهدف بناء صناعة محلية قوية. قامت تلك الاستراتيجية على تشجيع الصناعات الثقيلة في قطاعات مثل الكهرباء والري والإصلاح الزراعي والصناعات العسكرية .

بعد عام ١٩٥٢، وتمشياً مع استراتيجية إحلال الواردات – Import substitution strategy ، كان لابد من الحصول على تراخيص لاستيراد سلع معينة ، وحتى إذا ما منح الترخيص تفرض ضريبة جمركية أضعاف سعر السلعة المستوردة. ومع بداية الستينات ، احتكرت الحكومة بشكل تام التجارة الخارجية تصديراً واستيراداً. جرت الحكومة على احتكار التجارة وذلك لتتمكن من التحكم في أسعار تداول السلع ، ومن ثم خلق فائض يمكن أن يدخل في الصناعات المنتجة للسلع الرأسمالية (جريلي و سالفاتور ١٩٩٣).

كما قامت الحكومة بتثبيت سعر صرف الجنيه وبدأت في تطبيق سياسات التخطيط الاقتصادي. هدفت الحكومة من وراء ذلك إلى توفير الموارد بغرض تحقيق مجموعة من الأهداف بدأ من التصنيع وانتهاءً بالرفاهية الاجتماعية. ففي القطاع الزراعي على سبيل المثال، قامت الحكومة بتثبيت أسعار مدخلات الإنتاج الزراعي مثل الأسمدة والمبيدات والمحاصيل وخاصة القطن والسكر، وانتهاءً بتسعير مخرجات الإنتاج الزراعي .

بعض من السلع الأساسية خاصة الغذاء والطاقة والخدمات مثل التعليم والصحة دعمتها الدولة كي تكون متاحة لأغلب شريحة من المجتمع . كما تم تقديم الدعم للمشروعات الصناعية على أن تلتزم بتقديم منتجاتها بأسعار في متناول المستهلكين.

ارتفعت معدلات النمو منذ منتصف الخمسينات ، فقد نما الناتج القومي الإجمالي بمعدل ٥% سنوياً خلال الفترة من ١٩٥٩ وحتى ١٩٦٥ (جدول ٦) مقارنة بحالة الكساد التي سادت خلال النصف الأول من القرن العشرين. ولكن من أهم علامات عبد الناصر هي زيادة مساهمة الفلاحين الفقراء في الناتج القومي وكذلك الدخل القومي.

جدول رقم (٦) معدلات نمو كل من الناتج والاستثمار والادخار القومي من ١٩٥٠ وحتى ١٩٧٩

Year	GNP	Level	GNS	20% GNP Investment GI
1950	1,213,9	242,7	165.1	144.4
1955	1,332.5	266.5	194.5	218.5
1960	1.701.4	340.3	217.7	265.4
1965	2,321.9	464.4	315.7	392.4
1970	2,637.4	527.5	205.7	311.2
1975	3,367.0	673.4	144.7	848.4
1979	4,644.1	928.8	162.5	1,184.2

Sources: Figures for constant GNP taken from IBBD 1978, Ministry of Finance (Waterbury, 1983)

ولكن مع نهاية عامي ١٩٦٣ ، ١٩٦٤ بدأت معدلات النمو في الانخفاض (سالفيتور ١٩٩٣). أتى ذلك كنتيجة للمشكلات الاقتصادية خلال النصف الثاني من الستينات خاصة مع هزيمة يونيو ١٩٦٧. ومنذ ذلك الحين بدأ النظام في مراجعة مسألة تحكم الدولة وموقفها من القطاع الخاص. أضف إلى ذلك أن الإنفاق الضخم على البرامج الاجتماعية ترك القليل لتحسين البنية الأساسية المدمرة في كل من الريف والمدينة.

كما أنه في عهد عبد الناصر ، توازت المساعدات الاقتصادية الخارجية مع عملية التحول السياسي الداخلي. فالمساعدات الأمريكية والأوربية توقفت فور صدور القرار الشهير بتأميم شركة قناة السويس ، وفي الوقت نفسه فتحت صفحة جديدة للعلاقات وللمساعدات من المعسكر الشرقي.

أدى تحدي عبد الناصر للمصالح الغربية في المنطقة ، وبمساندة الاتحاد السوفيتي الصديق آنذاك، إلى زيادة العزلة من قبل الغرب لناصر، وقد بدا ذلك بوضوح في المساندة الأمريكية الكاملة لإسرائيل في حرب ١٩٦٧. فالهزيمة وفقدان الموارد والحدود أدت جميعها إلى إحداث مشاكل اقتصادية دائمة قوضت من قوة النظام الناصري.

فبعد عام ١٩٦٧ بدأ الاقتصاد الدخول في أزمات عميقة Deep crisis ، حيث الانخفاض المستمر في معدل النمو كما اختفت السلع من الأسواق. لا شك أن استراتيجية التنمية في ذلك الحين قد ساهمت بشكل أو بآخر في الأزمات الطاحنة في ميزان المدفوعات مع نهاية الستينات.

فاستراتيجية إحلال الواردات ذاتها أدت إلى زيادة الـواردات بـدلاً مـن الإقلال منها ، حيث ثبت فشـلها. كمـا أن التسـعير الجبـري Compulsory pricing والتدخل في التجارة الخارجية أضعف حافز الأفراد على الاسـتثمار والتصدير. كما توافق تدهور نمو القطاع الزراعي مع عدم قدرة الحكومة علـى تحقيق الكفاية من السلع الأساسية ومن ثم كان لا بد من التوسع في الاسـتيراد ، وهكذا حدثت الأزمة.

كما فشلت تلك الاستراتيجية في خلق الوظائف للسكان سـريعي النمـو . ساهم في ذلك تطبيق استراتيجية الصناعات الثقيلة القائمة على الاستخدام المكثف لرأس المال والآلات ، بل حتى تلك الأخيرة لم تعمل بالكفاءة المطلوبـة خـلال السنوات الأخيرة من الحكم الناصري (جريلي و سالفيتور ١٩٩٣).

كانت تلك نبذة عن استراتيجية التنمية في العهد الناصري فما أثـر تلـك السياسة على جاذبية مصر للاستثمار الأجنبي المباشر؟ هذا ما عرضنا له فـي المطلب التالي.

المطلب الثالث

وضع الاستثمار الأجنبي المباشر خلال العهد الناصري

FDI in Egypt during Nasser's era

سبق أن أشرنا إلى أنه قبل الثورة سيطر قلة من المصريين والأجانب على ثروة الدولة. مثل تلك السيطرة تعارضت مع المبادئ الاشتراكية للثورة. وبطبيعة الحال قامت حكومة عبد الناصر بمصادرة أملاك واستثمارات الإنجليز والفرنسيين والبلجيكيين وغيرهم. تلي ذلك صدور قوانين التأميم عام ١٩٦١ وما تبعها من عمليات تأميم واسعة للملكيات المصرية والأجنبية. فقد مثل عام ١٩٦١ عام الفراق أو النذير بين الحكومة والاستثمارات الأجنبية.

وعلى الرغم من سياسات الاستيلاء والتأميم للشركات الأجنبية ، فإن قوانين تشجيع الاستثمار رقمي ١٥٦ ، ٤٧٥ لعامي ١٩٥٣ ، ١٩٥٤ كانت لا تزال سارية ولم يتم إلغاؤها. بل لقد حدد الميثاق القومي الصادر عام ١٩٦٢ موقف الحكومة من الاستثمارات الأجنبية الجديدة ، بأنها تأتي في ترتيب الأولوية والأهمية بعد المنح والقروض. وحتى بالنسبة للاستثمارات المسموح بها ، فإنها تمر بإجراءات معقدة للغاية ، ولا يسمح بها إلا في الصناعات التي تتطلب تكنولوجيا جديدة ومهارات ليست متاحة محلياً.

وعلى الرغم من أن مصر مع بداية العهد الناصري كانت في مقدمة الدول النامية من حيث توافر المهارات الإدارية والفنية ، إلا أنه كانت هناك حالات عدم كفاية موسمية في المهارات الإدارية والفنية . وقد أرجع البعض عدم كفاية المهارات الفنية والإدارية إلى سياسة التأميم والتسعير لكل شئ التي دفعت بالكثير من الفنيين سواء من المصريين أو الأجانب إلى الهروب خارج مصر. كما أن سيطرة الحكومة على كافة قطاعات الاقتصاد خلال الستينات قتلت روح الابتكار والتجديد، في الوقت الذي لم تقدم فيه المؤسسات العامة التدريب الكافي لتطوير المواهب الإدارية (ويليام ١٩٧٩)

كما أن صدور قانون الشركات والقطاع العام رقم ٣٢ لعام ١٩٦٦ بالنص على ضرورة أن يكون تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر في صورة مشروعات مشتركة فقط قد قيد من حرية تلك المشروعات ، حيث ينبغي عليها العمل وفقاً لقوانين وإجراءات حكومية جامدة. فعلى الرغم من سماح الحكومة بدخول الاستثمار الأجنبي بتلك الشروط ، إلا أنه ظل محصوراً بشكل شبه كلي في قطاعي البترول والدواء. مثل حجم الاستثمار الأجنبي خلال الخمسينات ٨ مليون جنيه تقريباً وهي ذات النسبة خلال الستينات (ويليام ١٩٧٩).

بالإضافة للسياسة الاشتراكية الناصرية المقيدة للاستثمار الأجنبي ، ساهم أيضاً دخول مصر في حروب متعددة مع إسرائيل وفي بعض الدول الإفريقية واليمن في خلق مناخ غير مستقر للاستثمار الأجنبي المباشر ، والذي كان يمثل عاملاً هاماً لجذب الاستثمارات (كما لاحظنا في البابين الثاني والثالث) . نتج أيضاً عن توجيه جانب كبير من الناتج القومي نحو الإنفاق العسكري أن أهملت القطاعات المدنية مثل الاستثمارات في البنية الأساسية والاتصالات والعنصر البشري ، والتي هي عناصر في غاية الأهمية بالنسبة للاستثمار الأجنبي.

المبحث الثاني

الاستثمار الأجنبي في ظل سياسة الانفتاح خلال حكم السادات

Sadat's open door economic policy (INFITAH) and FDI

كان الإحساس بفشل السياسة الناصرية منتشراً حتى قبل وفاة عبد الناصر. فعلى مصر النظر إلى الخارج بحثاً عن موارد إذا ما رغبت في إنقاذ اقتصادها من الانهيار. كل هذا مهد الطريق للرئيس الراحل أنور السادات لتطبيق سياسة جديدة عرفت بالانفتاح الاقتصادي Open Door economic policy . فلقد شارك السادات رأي الطبقة الوسطى في أن الاشتراكية الناصرية قد فقدت أهميتها بل برزت عيوبها ، وكان لابد من البحث عن منهج جديد.

كما أن زيادة الضغط لتحرير سيناء شجع السادات في إعادة فتح علاقاته مع الغرب وخاصة أمريكا وذلك بغرض الحصول على مساعدتهم . تلك الخطوة كانت بمثابة نقطة التحول نحو إعادة اندماج مصر في المنظومة الرأسمالية الغربية. ساهمت أيضاً العديد من العوامل والقوي في عملية التحول نحو تلك السياسة . فصفوة المفكرين الذين فقدوا الإيمان بالقطاع العام وما يعانيه من بيروقراطية وعدم كفاءة وأعباء. كما وقف الفساد لسنوات عقبة أمام عملية التنمية وتحولت النظرة نحو القطاع الخاص والطبقة الوسطى أملاً في قدرتهم في إعادة الحيوية للاقتصاد.

أيضاً استحوذت الديون Debts خلال أوائل السبعينات على أكثر من ٤٠% من عوائد الصادرات. كما نما السكان بمعدلات فاقت الناتج الزراعي مما أبرز الحاجة إلى العملات الأجنبية القوية لاستيراد الغذاء. رأى المفكرون في ذلك الحين أن الخروج من تلك الأزمات لا يمكن أن يكون إلا من خلال إعادة فتح العلاقات ، وطلب المساعدات من المعسكر الغربي.

نعرض في ثلاث مطالب لسياسة الانفتاح ثم لوضع الاستثمار الأجنبي في ظل الانفتاح وأخيراً لتقييم سريع لسياسة الانفتاح.

المطلب الأول

سياسة الباب المفتوح (الانفتاح)

Open door economic policy

بتركيبة من كل من المشكلات الاقتصادية واعتبارات الملائمة السياسية ، وكذلك بصيرته الحادة أدت بالرئيس السادات ، وبعد إعلان حرب ونصر أكتوبر ١٩٧٣ ، إلى إعلان سياسة جديدة أطلق عليها " الانفتاح" أو سياسة الباب المفتوح.

في عام ١٩٧٤ وفي مواجهة للمشكلات الاقتصادية ، أعلن السادات تشجيعه للقطاع الخاص كما دعا الاستثمار الأجنبي للقيام بأعمال في مصر كما حررت السياسات التجارية (جريلي وسالفيتور ١٩٩٣).

أهم مكونات السياسة الجديدة تتمثل في تخفيض رقابة وتدخل الحكومة في الاقتصاد وكذلك الإجراءات البيروقراطية ، وذلك لتشجيع القطاع الخاص ولجذب كمية كبيرة من الاستثمار ورأس المال الأجنبي يحتاجها الاقتصاد القومي. فقد بدأت عمليات التغيير والتطوير قبل نهاية النصف الثاني من السبعينات حيث شجع القطاع الخاص ليلعب دوراً أكبر في النشاط الاقتصادي ، في مرحلة أولى في المناطق الحضرية. تلك السياسات أعادت المصداقية في مصر في مواجهة الجهات المانحة مثل صندوق النقد الدولي ، وبهذا استعادت مصر مكانها بالتدريج لتكون جزءً من المنظومة الغربية.

كان التصور في ذلك الحين هو أن تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي سوف يشجع المساعدات الخارجية وكذلك الاستثمار . فلقد تبنت مصر استراتيجية تنمية قائمة على الاعتماد بشكل كبير على تدفق رأس المال والتكنولوجيا ، خاصة مع غياب كل من الادخار المحلي Local Saving وعدم وجود فائض في الموازنة العامة.

وبالفعل فقد ارتفع حجم المساعدات الخارجية لتصل إلى ٢.٩ بليون دولار عام ١٩٧٧ وهو ثلاثة أضعاف المساعدات في عام ١٩٧٣. ولكن ماذا عن الاستثمار الأجنبي المباشر؟ هذا ما تضمنه المطلب التالي.

المطلب الثاني

الباب المفتوح وأثره على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

The effect of open- door economic policy on FDI inflows

يمثل القانون ٤٣ لعام ١٩٧٤ علامة بارزة في علاقة مصر بالاستثمار الأجنبي المباشر. ففي مايو من عام ١٩٧٤ صدر القانون رقم ٤٣ بهدف تشجيع الاستثمار العربي والأجنبي والمناطق الحرة. أنشأ هذا القانون إطاراً قانونياً جديداً تم تصميمه بحكمة لتشجيع المستثمرين الأجانب كي يجعلوا رأس مالهم والتكنولوجيا الخاصة بهم متاحة في مصر حتى تتمكن من تحقيق التنمية الاقتصادية Economic development.

شملت الإجراءات التحررية كل من الاستثمار والتجارة وأنظمة أسعار الصرف. كما تم إلغاء احتكار الحكومة للتمويل والتجارة الخارجية. ساهم كل من إعادة التوجه السياسي نحو الغرب ، وكذلك نمو كل من المصالح التجارية والاستثمارات الخارجية في إعادة بناء الثقة في الاستثمار في مصر.

فالقانون رقم ٤٣ – والذي عدل بعد ذلك بالقانون ٢٣٠ / ١٩٨٩- نجح في جذب كمية كبيرة من الاستثمار ورأس المال الأجنبي كما أكدت على ذلك إصدارات وزارة الاقتصاد (١٩٩٧). فقد وسع هذا القانون من حجم الضمانات والحوافز الممنوحة للمستثمرين مثل الإعفاءات الضريبية من ٥-٨ سنوات ، وضريبة الأرباح التجارية والدمغة وكفل الحماية من التأميم Nationalizationوكافة أشكال المصادرة Confiscation. كما لم يميز هذا القانون بين المستثمرين من حيث الجنسية ، كما شجع رأس المال العام والخاص على السواء للدخول في مشروعات مشتركة مع الشركات متعددة الجنسيات.

منح القانون الاستثمارات بالمناطق الحرة حوافز واسعة مثل الإعفاء من الضرائب الجمركية وكذلك الإعفاء شبه الكامل من الضريبة على أرباح الشركات لوقت غير محدود. ومن ثم فقد بلغ عدد المشروعات التي تم اعتمادها قبل نهاية ١٩٧٨ ٥٩٢ مشروعاً (٨٣ منها كانت مملوكية ملكية جزئية للأجانب) مع إجمالي استثمارات قدرت بـ ٣.٥ بليون جنيه. أما حجم الاستثمارات السنوية الفعلية في ظل القانون ٤٣ فكانت قد قدرت بأنها قد ارتفعت من ٦٥ مليون جنيه خلال الثلاث سنوات الأولى (١٩٧٥-١٩٧٧) لتصل إلى ١.٣٢٥ مليون في الفترة من ١٩٨٤-١٩٨٦ (راجع الجدول رقم ٧).

جدول رقم (٧) المشروعات الاستثمارية الأجنبية التي تم اعتمادها خلال الفترة من ٧٤ وحتى ١٩٧٧

	Number	Local	Foreign	Total
Inland Projects	482	448,556	978,152	1,426,708
Public free zone projects	201	17,227	208,o53	225,280
Private free zone projects	61	6,690	184,875	191,571
Grand total	744	472,479	1,371,080	1,843,550

Source: Financial Times, July 31, 1978.

كانت الاستجابة سريعة لهذا التطور من كل من الحكومات العربية والمستثمرين الأجانب. فلقد تم إنشاء العديد من المشروعات المشتركة سواء في القطاعات العسكرية أو المدنية ، خاصة في قطاع البنوك والتصنيع Manufacturing. معظم الاستثمارات العربية والأجنبية تركزت في المناطق الحرة قرب الإسكندرية والقاهرة وبور سعيد والسويس.

ولكن تجدر الملاحظة أن الاستثمارات العربية كانت قد تأثرت بشكل ملحوظ على أثر توقيع السادات لاتفاق كامب ديفيد مع إسرائيل عام ١٩٧٩. أما الاستثمارات الأجنبية فقد استمرت في التدفق خاصة في قطاع البترول والاستخراج. ومع نهاية عام ١٩٨١، بلغ إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر ١.٧ بليون دولار تقريباً وهو ما يمثل عشرة أضعاف حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر عام ١٩٧٠ (مكتبة الكونجرس – مصر ١٩٩٠).

في الوقت نفسه، كان الاستثمار الأجنبي في قطاع البترول قد بدأ في التدفق، خاصة في ظل قانون مستقل وبلغ حجم ضخم حيث وصل ٦ بليون خلال الفترة من ١٩٧٥ إلى ١٩٨٥. كما صدرت تشريعات مستقلة لتشجيع الاستثمار الأجنبي في قطاع السياحة مثل القانون ١١١ العم ١٩٧٣.

ولكن على الرغم من احتواء القانون ٤٣ على العديد من المزايا والحوافز، إلا أنه لم يعمل بالشكل الذي كان متوقعاً أو بالمرونة المطلوبة لتوضيح وتفسير قواعده. وكنتيجة لتلك العقبات ، بدأ النقاش حول ضرورة تعديله (ويليام ١٩٧٩).

تبين أن نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج القومي الإجمالي لم تتعدى ١% عام ١٩٧٩ في الوقت الذي يمثل فيه أكثر من ٢٠ % في دول مثل سنغافورة وماليزيا خلال ذات الفترة (ويجيل ١٩٨٨).

فلقد انتهى ذات المؤلف إلى أن فشل مصر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بالكميات المناسبة راجع إلى عدم تمشي السياسات القائمة آنذاك مع

أهداف جذب كمية من متنوعة من الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد ضرب مثالاً على ذلك بالوضع في مصر حتى نهاية السبعينات عندما كانت تسعى لإقامة المشروعات المشتركة للحصول على العملات الأجنبية التي ترغبها ، ولكن سياسات سعر الصرف والتجارة المصرية ذاتها لم تشجع بل أعاقت صادرات تلك المشروعات المشتركة (ويجيل ١٩٨٨).

كما أكد كل المستثمرين الذين أخذ رأيهم بأن الصعوبة الكبرى التي تضمنها النص الأصلي لقانون ٤٣ هي أنه قام بوضع تحديد جامد لسعر الصرف المطبق. فوفقاً لهذا القانون، يدخل رأس المال الأجنبي البلاد وفقاً لسعر الصرف الرسمي المحدد. فلم يحدد أي من الأسعار العديدة السائدة يقصد ، كما أن النص سكت بشأن سعر الصرف بالنسبة للعوائد التي ترغب الشركة في تحويلها للخارج.

كل تلك الأوضاع خلقت حالة من عدم اليقين بشأن مستقبل ومناخ الاستثمار في مصر آنذاك (ويليام ١٩٧٩). فباختصار ظل حجم الاستثمار الأجنبي المباشر ضعيف وذلك بسبب القيود التشريعية والبيروقراطية وعدم اليقين السياسي وعدم فاعلية الحوافز والإعفاءات المقدمة للمستثمرين.

المطلب الثالث

تقييم سياسة الباب المفتوح

Evaluation of open-door economic policy

نجحت سياسة الباب المفتوح في توفير وتدفق كمية كبيرة من السلع ورأس المال الأجنبي في صورة عوائد العاملين المصريين والمعونات والمساعدات الدولية خاصة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية بعد التوقيع على اتفاق كامب ديفيد مع إسرائيل . كما نما الاقتصاد القومي بمعدلات سريعة. فقد بدأ الاقتصاد المصري عامة في النمو بقوة خلال عام ١٩٧٥ (جدول رقم ٦). فإذا كان معدل النمو في الناتج القومي الإجمالي خلال الفترة من ١٩٦٥ وحتى ١٩٧٣ هو ٢.٦% ، ٣.٢% خلال عام ١٩٧٤، فقد بلغ معدل النمو ٩.٨% خلال عام ١٩٧٥ ، كما بلغ معدل النمو ٧.٤ % خلال عام ١٩٧٦ ، ٨.٣ % خلال عام ١٩٧٧. ومن ثم فقد كان متوسط معدل النمو خلال الفترة من ١٩٧٥ – ١٩٧٧ أكثر من ٨ % سنوياً ، وهو الأعلى من معدل النمو خلال الفترة من ١٩٥٦ – ١٩٦٥ والذي بلغ ٦.٧% (ويليام ١٩٧٩).

ومع ذلك فقد كان لتلك السياسة أثرها السلبي ، حيث غمرت أو أغرقت الدولة بالواردات وقد اضطرت الدولة لأكثر من مرة لفرض قيود على الواردات خلال الثمانينات. كما اتسعت الفجوة في الدخل بين الأغنياء والفقراء. ومن ثم فعلى الرغم من تطبيق سياسة الانفتاح فقد وجدت الحكومة نفسها أكثر انغماساً في المسائل الاقتصادية ، ومن ثم أكثر تدخلاً .

فقد نما حجم الدعم من ١% من الناتج القومي عام ١٩٧٠ إلى ١١% عام ١٩٧٧. في الوقت نفسه حملت الحكومة على عاتقها توظيف العاملين بمعدل ٣٢% من القوى العاملة مما زاد من عدد العمال عن حاجة العمل ، ومن ثم تضخمت ظاهرة البيروقراطية التي أعاقت عملية التنمية ، كما تركز الاستثمار الخاص سواء الوطني أو الأجنبي بشكل أساسي في الاستثمار العقاري والتجارة، وظل مبتعداً عن القطاعات الحيوية مثل السياحة وتلك التي تتولى إنتاج السلع الأساسية.

فلم تؤدي سياسة الانفتاح إلى جذب العدد المتوقع من المستثمرين الأجانب طالما بقي الاقتصاد مكبلاً بالخطوط الحمراء. فعلى الرغم من التصريحات بتحرير التجارة ، فذوي النفوذ والبيروقراطيين قيدوا عمليات التحرير وجعلوها مجرد حبر على ورق.

كما نما القطاع العام بدلاً من أن يتقوض نظراً لاستمرار ضمان الحكومة للوظائف للخريجين كما نص الدستور ، وهو ما يتطلب وجود مصالح عامة يمكنها استيعاب هؤلاء الخريجين.

أما فيما يتعلق بالقانون ٤٣ / ١٩٧٤ ، فعلى الرغم من القيود العديدة التي تضمنها إلا أنه مثل جهداً غير مسبوق لخطب ود المستثمرين الأجانب. كما أن الحوار بين المسئولين المصريين والمستثمرين الجانب خلال عامي ١٩٧٥ ، ١٩٧٦ انطوى على العديد من الإيجابيات فيما يتعلق بإزالة العديد من العقبات والقيود على الاستثمار.

وقد استجابت الحكومة المصرية بإيجابية للعديد من المقترحات والملاحظات التي أبداها المستثمرون عندما أصدرت في يونيو من عام ١٩٧٧القانون رقم ٣٢ والذي أدخل العديد من التعديلات بهدف تشجيع الاستثمار والذي كان تعديلاً للكثير مما تضمنه القانون ٤٣ لعام ١٩٧٤.

ومن هنا فإن الخاتمة الرئيسية لوضع الاستثمار في عهد الرئيس السادات هي أنه منذ عام ١٩٧٣ شهد مناخ الاستثمار في مصر العديد من الإصلاحات الملحوظة سواء من حيث الإطار التشريعي أو بيئة الاستثمار بصفة عامة. وكان ويليام (١٩٧٩) قد انتهى إلى أن استمرار التطوير والتحسين في مناخ الاستثمار من خلال تحقيق معدلات أعلى للتنمية الاقتصادية سوف يؤدي إلى زيادة التعاون المثمر بين كل من الحكومة المصرية والمستثمرين الأجانب. وبالفعل وكما سنرى في الصفحات التالية، فقد نجحت مصر خلال الثمانينات في أن تسطر لها مكاناً مرموقاً على خريطة الاستثمار العالمي.

المبحث الثالث

سياسة الإصلاح الاقتصادي ووضع الاستثمار الأجنبي المباشر في عهد الرئيس مبارك

Economic reform and FDI in Egypt since 1981

تمهيد:

إذا كان عبد الناصر قد طبق منهج التخطيط الاقتصادي ، وحاول السادات الخروج علي هذا المنهج ، علي الأقل من الناحية النظرية ، من خلال سياسة الانفتاح ، فقد وجد المحللون صعوبة في وصف السياسة الاقتصادية التي اتبعها الرئيس مبارك . فقد أطلق عليها أحياناً السياسة المتدرجة Gradualism وأحياناً سياسة التردد Indecisiveness. فالرئيس نفسه يؤكد علي التزامه بالخصخصة Privatization والقطاع العام في ذات الوقت . حيث يكرر الرئيس كثيراً وصف القطاع العام بأنه الملاذ الوحيد للفقراء (زعيتر وحمزة ١٩٩٨) .

فتلك الحالة كانت وليدة العديد من الاعتبارات ، شخصية الرئيس نفسه في مراعاته لكل من المصالح العامة والخاصة ، التعهد والالتزام الأبدي علي الحكومة بتوفير حد الكفاية للسكان (الذين هم المصدر الرئيسي لشرعيتها) ، وما أدت إليه سياسة الانفتاح من إثارة العديد من التساؤلات حول مدي نجاحها ، وكذلك عبء البيروقراطية الظاهرة، فكلها عوامل تمثل مصالح متعارضة وتقتضي اتخاذ سياسة حكيمة تراعي كل الاعتبارات .

وحتى نتمكن من تحليل وضع الاقتصاد المصري في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر خلال عهد مبارك ، رأينا من الأفضل دراسة الوضع قبل وبعد تطبيق سياسة الإصلاح الاقتصادي في عام ١٩٩٠ كل في مطلب مستقل .[1] ومن ثم نعرض في المطلب الأول للاستثمار الأجنبي المباشر والاقتصاد المصري من ١٩٨١ وحتى ١٩٩١ . وفي المطلب الثاني نعرض لوضع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل سياسة الإصلاح الاقتصادي .

[1] رغم أن الشائع أن الإصلاح الاقتصادي قد بدأ عام ١٩٩١، إلا أنه من الناحية الفعلية كانت عملية الإصلاح الهيكلي قد بدأت خلال النصف الأول من الثمانينات خاصة في القطاع الزراعي ، ولكن الإصلاح اتخذ شكلاً جدياً مع أوائل التسعينات بمساندة الهيئات الدولية.

المطلب الأول

الاستثمار الأجنبي المباشر والاقتصاد المصري خلال الثمانينات

The Egyptian economy and FDI during the 1980s.

نعرض لهذا المطلب في ثلاث فروع حيث نعرض في الفرع الأول للسياسة الاقتصادية ثم لوضع الاستثمار الأجنبي المباشر خلال تلك الحقبة ثم نقدم تقييماً موجزاً للسياسة الاقتصادية التي طبقتا خلال الثمانينات .

الفرع الأول

السياسة الاقتصادية خلال الثمانينات

Applied economic policy during the 1980s

قبل أكتوبر ١٩٨١ نما القلق بشأن الاستقرار الاقتصادي في مصر خاصة فيما يتعلق بأشكال ووضع الاستثمار الخاص وزيادة حالات الفساد Corruption خاصة في الهيأت العامة ، دون إنكارها لسياسة الانفتاح الاقتصادي ، قامت الحكومة بالتحرك لكبح جماح الواردات وقامت بتطبيق سياسة أكثر رقابية وتحكم في الاقتصاد من خلال المركزية والتخطيط Planning .

وفيما يتعلق بالمساعدات الخارجية ، فقد حاولت الحكومة تفعيل تلك المساعدات ، وكذلك الاستثمار من خلال إزالة كافة العقبات أمام إنشاء المشروعات . قامت الحكومة أيضاً بالتركيز علي عوائد كل من صادرات البترول والمصريين العاملين بالخارج كما استمرت في استثمار موقعها الإستراتيجي Strategic location في علاقتها بالدول المانحة وذلك في مقابل مساندتها أو تعاملها بإيجابية مع السياسة الخارجية الأمريكية بالمنطقة .

بعد عام ١٩٨٢ وعندما تدهور المناخ الاقتصادي الدولي ، خاصة بعد أزمة المديونية التي شهدتها دول أمريكا اللاتينية وكذلك أزمة البترول ، اتبعت الحكومة المصرية إستراتيجية جديدة . تم ذلك من خلال إحداث تغييرات كبرى في السياسة الداخلية ، واستمرت في إحداث التوازن وعدم التجاهل للميراث الناصري والساداتي. ولإنجاز الإصلاحات قامت الحكومة بتلبية القليل مما تطلبه الدول الغربية لإقناعها بالاستمرار في تقديم المساعدات .

نجحت تلك الإستراتيجية علي المدى القصير ، حيث سمحت للحكومة بإنجاز الإصلاحات الكفيلة بحفظ الأمن والسلام الاجتماعي (راجع جدول ٨) وفي الوقت نفسه ، أجلت تلك الإستراتيجية التدرجية إنجاز الإصلاحات الأساسية والضرورية حتى بداية التسعينات .

جدول رقم (٨) معدل النمو الاقتصادي خلال الفترة من ١٩٨٠ وحتي ١٩٩٠

Gross Domestic Product	GDP Implicit deflator	Agriculture Value added	Industry value added	Service Value added	Exports of goods and services
5.3	13.7	2.7	5.2	6.6	5.2

Source: World Development Report, 1998/1999.

فقد أعادت الحكومة سيطرتها علي الاقتصاد من خلال تطبيقها للعديد من الآليات المالية والإدارية . ومن بين تلك الآليات كانت هناك الرقابة علي الأسعار وتثبيت سعر الصرف للجنيه المصري ، كذلك تجميع الإيرادات العامة وتحديد أبواب إنفاقها والتخطيط للتنمية . منذ عام ١٩٨٧ ، فقد أضعف الإصلاح الاقتصادي من رقابة الحكومة علي تلك المسائل (زعيتر ، حمزة ١٩٩٨).

ولكن من أهم الملاحظات على حقبة الثمانينات هو تغير الوزن النسبي لكل من تدخل الدولة والقطاع الخاص في النشاط الاقتصادي في مصلحة القطاع الخاص. فالفترة ما بين ١٩٨٣ ، ١٩٨٦ شهدت انخفاضاً في مساهمة القطاع العام في الناتج القومي من ٨٣ % إلى أقل من ٧٠%. كما أنه خلال الخطة الخمسية ١٩٨٧- ١٩٩١ ذادت مساهمة القطاع الخاص لأكثر من ٣٧% مقارنة بـ ٢٤% خلال الخطة الخمسية السابقة عليها.

في عام ١٩٨٢، أصدر الرئيس مبارك قانون جديد للاستثمار ، والذي منح المستثمرين المصريين أغلب المزايا التي تمتع بها المستثمرين الجانب من قبل. كما صدر قانوناً آخر لتشجيع الاستثمار خاصة الأجنبي في عام ١٩٨٩. استهدف هذا القانون الأخير تعديل وتنقية كافة القوانين التي صدرت خلال الخمسة عشر عاماً السابقة. كما أعطى حوافز أكثر للقطاع الخاص.

لوحظ على القطاع الخاص تمركزه في قطاعي الخدمات والزراعة. حيث أن الأرض مملوكة ملكية خاصة ، على الرغم من أن الدولة لا يزال لديها قدر من السلطة من خلال العديد من الوسائل من بينها الرقابة على الأسعار. فمع نهاية السنة المالية ١٠٨٢- ١٩٨٦ ، ٥٧% من الاستثمار الخاص كان في قطاع الإسكان و ١١% في القطاع الزراعي . ولكن لوحظ أن القطاع الخاص لعب دوراً محورياً في قطاع السياحة في النصف الثاني من الثمانينات.

مع دخول عام ١٩٩٠، لم يتمكن القطاع الخاص من أن يلعب الدور الرئيسي في قطاعات الإنتاج السلعي. خلال تلك الحقبة أيضاً ، ارتبط الجانب الأكبر من المساعدات الخارجية (خاصة من الولايات المتحدة) باعتبارات سياسية ثم اقتصادية وأخيراً تنموية.

الفرع الثاني

الاستثمار الأجنبي في مصر خلال الثمانينات

FDI in Egypt during the 1980s

استمر الاقتصاد المصري في جذب رأس المال الأجنبي Foreign capitalفي كل قطاعات النشاط ، كما ذاد حجمه بعد عام ١٩٨٩ خاصة بعد تعديل قانون الاستثمار الذي أعطى المستثمرين الأجانب حق الملكية الكاملة للمشروعات. *وأقل ما يمكن أن يقال عن تلك الحقبة هو أن مصر خلالها كانت من بين الدول النامية العشر الأولى (التاسعة) جذباً للاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العالم.*

فقد أوضحت منظمة الأونكتاد (١٩٩٦) أن مصر كانت في المرتبة التاسعة بين الدول النامية من حيث حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تدفق إليها خلال الفترة من ١٩٨١ وحتى ١٩٩٢ مع قيمة إجمالية للاستثمار قدرتها المنظمة بـ ٧.٨ بليون دولار. كما أن البيانات التي أصدرتها الهيئة العامة للاستثمار في مصر (١٩٩٧) أوضحت أن مساهمة رأس المال الأجنبي في ظل القانون ٢٣٠ / ١٩٨٩ بلغت كقيمة إجمالية ١٣ بليون دولار مع منتصف ١٩٩٦.

مع نهاية الثمانينات، اجتذب قطاع السياحة عدداً كبيراً من الشركات الأجنبية ، كما أنه في عام ١٩٨٩ أنشئت العديد من المشروعات المشتركة مع الشركات الأجنبية من بينها ديجيتال تليفون اكستشانج مع شركة سيمنز الألمانية ، مصنع للإطارات (إيطاليا) شركة نستله (سويسرا) وغيرها...

ووفقاً لبعض التقديرات (مكتبة الكونجرس – مصر، ١٩٩٠) استطاعت مصر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بمعدل سنوي ٢٠٠ مليون دولار خلال الفترة ما بين ١٩٨١ و ١٩٨٩. بينما تبينت دراسات أخرى أن نصيب مصر السنوي كان أعلى من ذلك . وسبب اختلاف التقديرات هو صعوبة التمييز في التقديرات الرسمية بين الاستثمار المصري والعربي.

وفي كل الأحوال، فقد كان العائد من الاستثمار الأجنبي المباشر على مصر خلال تلك الحقبة في غاية الإيجابية من حيث تراكم رأس المال ، زيادة

التنافسية والجودة Competitiveness and quality ونقل كل من التكنولوجيا والمهارات الإدارية. ورغم كل تلك المزايا ، فقد لوحظ أن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر خلال تلك الحقبة على التوظيف أو التصدير لم يكن ملحوظاً (نبذة عن الاقتصاد المصري- وزارة الاقتصاد ، ١٩٩٧).

فعلى سبيل المثال، خلال الحقبة حتى عام ١٩٨٨، خلق قانون الاستثمار ٤٣/ ١٩٧٤ فقط ١٤٥٠٠٠ وظيفة أو ١٠% من الوظائف بالقطاع الخاص. كما أن مساهمته في قطاع التصدير كانت محدودة جداً حيث كانت أقل من ٣٠ مليون دولار سنوياً ، خاصة بالنسبة للمشروعات التي تعمل داخل المناطق التقليدية وليس مشروعات المناطق الحرة. وربما يرجع ذلك إلى أن معظم تلك المشروعات – وفقاً لاستراتيجيتها – تعمل لخدمة السوق المحلي المصري.

شهد النصف الثاني من حقبة الثمانينات تحولاً تدريجياً في دور ومساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر . فمع تزايد حجم تدفق الاستثمار وتنوعه ، فإن زيادة المنافسة بالسوق الداخلي وكذلك تشبعه ، دفعت الشركات متعددة الجنسيات للبحث عن أسواق للتصدير سواء داخل المنطقة أو خارجها.

الفرع الثالث

تقييم السياسة الاقتصادية خلال الثمانينات

An evaluation of economic policy during the 1980s

مع دخول النصف الثاني من الثمانينات ، انخفض معدل النمو وذادت حالة عدم التوازن بالاقتصاد القومي . فعلى سبيل المثال ، بلغ التضخم أكثر من ٢٠% سنوياً كما ارتفع معدل العجز بالميزان التجاري لأكثر من ١٠% من الناتج القومي الإجمالي ، كما تراكمت فوائد الديون.

وكان مرجع عدم الكفاءة في الأداء الاقتصادي القيود والعقبات الإدارية وإدارة الأسعار وارتفاع أسعار الفائدة وازدواج أسعار الصرف والقيود التي كانت تحد من حرية القطاع الخاص سواءً الوطني أو الأجنبي. فقد تمت مزاحمة القطاع الخاص بسبب استراتيجية التنمية التي عولت بشكل كبير على الملكيات العامة كبيرة الحجم ، وكذلك إحلال الواردات مع قليل من الاهتمام بالترويج للتصدير. أيضاً كان الاستثمار في العنصر البشري محدوداً وغير منظم ، حيث ظل يعول لسنوات على الكم دون الكيف ، كما توضحه المؤشرات الضعيفة لمستويات التعليم والمهارة على الرغم من التوسع في الإنفاق على تلك القطاعات (اليوم وآخرون ١٩٩٨).

ساهم التدفق الكبير للمساعدات الأجنبية في خلق الكثير من المشكلات الداخلية ، فكما لاحظنا أن معظم تلك المساعدات لم تكن تعول بالدرجة الأولى على الجانب الاقتصادي أو عملية التنمية ، ومن ثم ساهمت في تحطيم خطط وأولويات التنمية في مصر. فعلى المستوى الداخلي، كان قلب النزاع مرتكزاً على الدور الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص في عملية التنمية . أما المقرضون والمساعدون يرون بحل القطاع العام والعودة الكاملة بمصر لاقتصاد السوق.

مثل هذا المنهج تضمن في طياته الكثير من المتناقضات Contradictions ، ففي الوقت الذي تقوم فيه الدولة بالاستثمار في الإسكان والبنية الأساسية والسلع الأساسية ، يطالب بتخليها عن دورها هذا .. كذلك ، فإن تلك الآراء تتناقض بشدة مع القيم الاشتراكية التي كانت سائدة ، بل لا تزال يتضمنها الدستور المصري من حيث ضمان العدالة الاجتماعية والملكية العامة وأن التعليم والعمل حقوق تكفلها الدولة...

لكل تلك الاعتبارات ، كان لابد من القيام بعملية الإصلاح الاقتصادي الذي يضمن حماية كل من المصلحة العامة والخاصة على السواء ، وهو ما تتضمنه الصفحات التالية إن شاء الله.

المطلب الثاني

الإصلاح الاقتصادي خلال التسعينات وأثره على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

Economic reform during the 1990s and Egypt's attraction to FDI

تمهيد:

يتضمن هذا المطلب عرضاً للنقاط التالية: نعرض في فرع أول للإصلاح الاقتصادي على المستويين الكلي والجزئي. ثم نعرض في فرع ثان لمناخ الاستثمار في مصر خاصة بعد صدور القانون ٨/ ١٩٩٧ . ثم نعرض لنصيب مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال التسعينات ز وأخيراً نقدم تقييماً موجزاً لسياسة الإصلاح الاقتصادي خلال التسعينات.

الفرع الأول

الإصلاح الاقتصادي على المستويين الكلي والجزئي

Macro and Micro economic reform

بدت عمليات الإصلاح الاقتصادي على أنها أهم الظواهر تأثيراً على الاقتصاد العالمي خلال السنوات الأخيرة، بل اعتبر الرئيس مبارك، في أحد أحاديثه الصحفية، على أنه أخطر قرار اتخذه منذ توليه الحكم .

فبعد سنوات من التردد والاختبار وتدخل الدولة السافر في الاقتصاد ، تعكف الآن الكثير من الدول وخاصة النامية على تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي أملاً في تحقيق التنمية القائمة على إستراتيجيات الترويج للإنتاج من أجل التصدير (راجع الباب الثاني).

مصر ليست إلا واحدة من تلك الدول النامية التي قامت باستبدال السياسات التقليدية لإحلال الواردات بسياسات الإنتاج من أجل التصدير. ففي الفترة التي كان فيها القطاع العام هو المسيطر على عمليات الإنتاج و تقديم الخدمات ، كان نصيب مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر محدوداً كما عرضنا في المطلبين السابقين.

تغيرت البيئة الاقتصادية تغيراً جذرياً في عام ١٩٩١ عندما أدركت مصر أن برامج التحرر الاقتصادي تتطلب جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي الخاص

والمباشر ، وأعطت أهمية ملحوظة للاستثمار الأجنبي المباشر على وجه التحديد في مساندة عملية التنمية وتحسين وضع ميزان المدفوعات.

فمع نهاية الثمانينات كما رأينا، كادت مصر أن تغرق في العديد من المشكلات الاقتصادية الكلية مثل التضخم وزيادة العجز في الموازنة وتراكم فوائد الديون وانهيار السياسة المالية (أرفيد ١٩٩٧). ولهذا لم يكن أمام الحكومة المصرية بديلاً عن الإصلاح الاقتصادي ، خاصة في ظل البيئة العالمية والضغوط الدولية الجديدة التي سبق أن عرضنا لها في الباب الثاني.

فالإصلاح الاقتصادي كان مطلباً لخلق مناخ اقتصادي ترتفع فيه معدلات الادخار والاستثمار وتستخدم فيه الموارد المتاحة الاستخدام الأمثل ، ليس هذا فقط بل أيضاً الاستفادة الكاملة من توسع حجم كل من التجارة والاستثمار الدوليين (راجع الباب الثاني).

في مارس من عام ١٩٩٠، بدأت مصر في تطبيق برنامج شامل للإصلاح الاقتصادي. المرحلة الأولى من الإصلاح الاقتصادي تمت بين عامي ١٩٩١ و ١٩٩٣ وكانت بمساندة كل من صندوق النقد الدولي وقروض الإصلاح الهيكلي التي قدمها البنك الدولي لمصر وكذلك الإعفاء من خدمة الديون . هذا بالإضافة للاتفاق مع أعضاء نادي باريس Paris club على إعادة جدولة الديون.

المرحلة الثانية من الإصلاح الاقتصادي بدأت عام ١٩٩٤ وتركزت على الإصلاح في القطاعين الحقيقي والمالي Real and financial sector. كما طبقت برامج الخصخصة بفاعلية وذلك لبيع الشركات والفنادق المملوكة للدولة ، وكذلك بيع أغلب أصول الدولة في شركات مثل شركات الطاقة والكهرباء والتليفون كذلك البنوك وشركات التأمين، على أن يتم استخدام جانباً من عوائد الخصخصة في الإنفاق على المناطق المحرومة أو المهمشة وكذلك على التعليم والصحة (بيتر ١٩٩٨).

* على المستوى التشريعي:

صدرت العديد من التشريعات لتسهيل عملية الانتقال نحو اقتصاد السوق. ومن بين أهم التشريعات التي صدرت في هذا الشأن قانون التحكيم رقم ١٩٩٤/٢٤ . فلقد دعم وقوى هذا القانون من استخدام التحكيم في مصر ، حيث سمح للأطراف المتنازعة باختيار القواعد والقوانين التي يرغبون في تطبيقها على منازعاتهم . كما أنه بمقتضى هذا القانون أيضاً يمكن للمستثمرين الأجانب اللجوء إلى غرفة التجارة الدولية والمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار Investment dispute settlement أو أي من الجهات أو المنظمات المخولة بوضع أحكام جهات التحكيم موضع التنفيذ في مصر.

فالهدف الرئيسي الذي تسعى الحكومة لتحقيقه هو تحقيق الاستفادة من الإصلاح الذي تم إنجازه خلال المراحل الأولى للإصلاح وبهدف خلق مناخ ملائم لعمل قطاع خاص قوي ومساند لعملية التنمية (محمود عبد الفضيل ١٩٩٤).

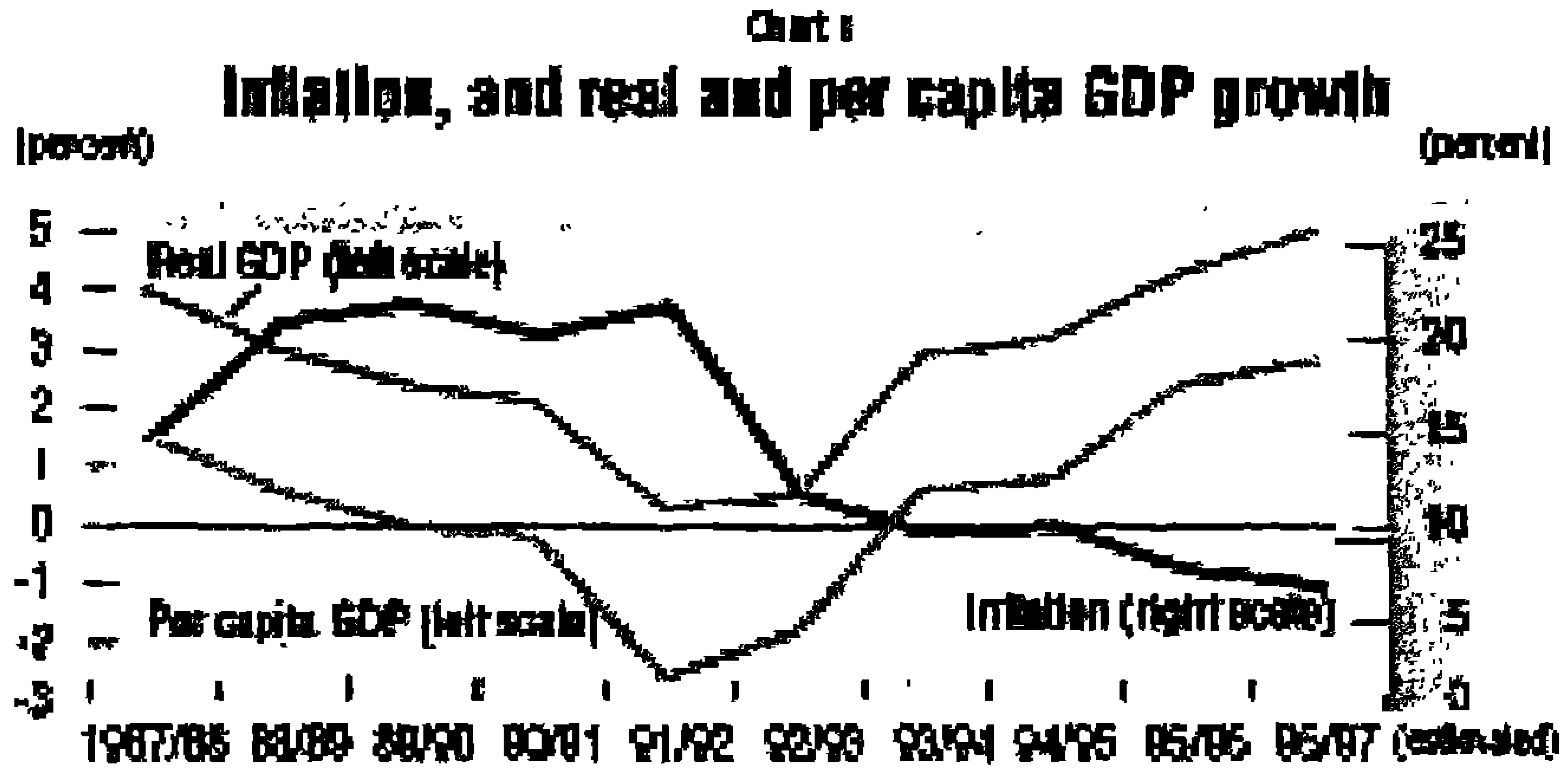
* على مستوى الاقتصاد الكلي:

اتخذت الحكومة كافة الإجراءات الضرورية لتحقيق بل ومساندة النمو الاقتصادي. ففي خلال النصف الأول من التسعينات ، تطورات وإصلاحات ملحوظة أجريت في ثلاث قطاعات حيوية وهي القطاع المالي وسعر الصرف والقطاع النقدي. كما قامت مصر وبشكل تدريجي بالتخلص من استراتيجية إحلال الواردات وإحلالها بعملية ترويج للتصدير واسعة النطاق. ولهذا فإن نظام التجارة الحرة الجديد يتضمن قدراً عالياً من المرونة فيما يتعلق بتحرير سعر الصرف وتخفيض هائل في معدلات الضرائب الجمركية مع إزالة كافة المعوقات غير الضريبية.

* ثمار الإصلاح:

تحققت ثمار عملية الإصلاح التي تمت في النصف الأول من التسعينات مع بدايات النصف الثاني منه حيث نما الاقتصاد بمعدل ٦% ، كما انخفض العجز بالموازنة العامة لأقل من ١.٣% (بيتر ١٩٩٨). واستقرار البيئة الاقتصادية انعكس في صورة الحقائق التالية والتي من شأنها أن تشجع المستثمرين الأجانب لغزو السوق المصري. حيث انخفض عجز الموازنة لأقل من ١% عام ١٩٩٨ ، كما انخفض معدل التضخم إلى ٨% عام ١٩٩٨، ٥% عام ١٩٩٨ ، وهو الأقل بكثير من ٢١% عام ١٩٩٠ (شكل رقم ١٢).

كما أن استقرار سعر صرف الجنيه المصري بعد التخفيض الذي أجري في بداية التسعينات ، كان يعد واحداً من أهم إنجازات برنامج الإصلاح الاقتصادي حيث ظل مستقراً في علاقته مع الدولار ويدور حول سعر ٣٣٠ لمدة تزيد على ٧ سنوات . إلى أن حدث الانهيار في سعر الجنيه أمام الدولار خلال العامين الماضيين (٢٠٠٠، ٢٠٠١) والذي أتى كنتيجة للعديد من العوامل سنعرض لها في حينه.



Sources: Government of Egypt; IMF staff estimates; and International Monetary Fund, *International Financial Statistics* (Washington).
Note: Years correspond to Egypt's fiscal years, which run from July 1 to June 30.

شكل رقم (١٢) معدل التضخم ومستوى نمو دخل الفرد

كما أن الوضع الخارجي للدولة قد تحسن بشكل كبير خلال التسعينات. حيث بلغ معدل الاحتياطي من النقد الأجنبي أكثر من ٢٠ بليون دولار ، وكان قد استقر عند ١٧ بليون لسنوات. كما أن القروض الأجنبية ، التي كانت قد وصلت إلى ١٤٣ % من الناتج القومي الإجمالي عام ١٩٨٨ ، انخفض معدل خدمتها من ٢٧% عام ١٩٨٦ إلى مستوى ١٤.٥% خلال الفترة من ١٩٩٢ إلى ١٩٩٤ (اليساري ١٩٩٧).

وكنتيجة للإنجاز في عمليات الإصلاح ، فقد رسم البنك الدولي في تقريره (١٩٩٥) صورة متفائلة عن مستقبل الاستثمار وتوقعات النمو في مصر خلال السنوات المقبلة شريطة أن يسير الإصلاح على ذات الوتيرة.

كما أنه وفقاً لتقرير البنك الدولي (١٩٩٦) أن الموارد المتاحة في مصر للاستثمار المحلي تتعدى ٢٥% من الناتج القومي الإجمالي على المدى المتوسط، وبمزيج من الاستثمار الداخلي المرتفع سواء في الكم أو الكيف يمكن أن تبدأ دورة مبهرة بين كل من الادخار والاستثمار والنمو ، مثل تلك التي تمت

ملاحظتها في الاقتصاديات الناجحة مثل كوريا وماليزيا وتشيلي حتى منتصف التسعينات.

كما ارتفع نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي إلى معدل ١٠٤٠ ، ١٢٠٠ دولاراً بمقتضاه دخلت مصر ضمن الدول متوسطة الدخل (راجع شكل رقم ١١). مع كل تلك المؤشرات الإيجابية ، تبدو مصر على حافة مرحلة بارزة من النمو. وإذا نجحت مصر في الانتهاء من عملية الإصلاح ، ستتمكن من استغلال ميزاتها الاقتصادية مثل الاقتصاد والسوق كبير الحجم وتوافر قوى العمل وموقعها المتوسط بين كل من آسيا وأفريقيا وأوربا (البنك الدولي ١٩٩٧).

*** شفافية العمل الإداري** Transparency:

أما فيما يتعلق بالفعالية والشفافية الإدارية ، فوفقاً لإصدارات الحكومة وغيرها من الدراسات ، من الواضح من تلك الدراسات أن مصر قد حققت تقدماً ملحوظاً على طريق الإصلاح الإداري ، وليس أدل على ذلك من إنشاء وزارة مستقلة للتنمية الإدارية .

وفقاً لدراسة درابيك و بيني (١٩٩٩) ، واعتماداً على ترتيب آخر أخذ من الإصدار الشهري لمنظمة خدمة المخاطر السياسية Political Risk Services ، ففيما يتعلق بالشفافية Transparency، تم وضع مصر في ترتيب ٢٩الـ (١٩٩٢-١٩٩٥) بعد العديد من الدول المتقدمة والنامية (راجع جدول رقم ٩) وقد كانت نيوزلندا في مرتبة ٣٨ على أنها الأعلى شفافية بينما كانت ماليزيا الأقل في الترتيب من حيث الشفافية.

جدول رقم (٩) مستوى مصر من الشفافية عالمياً وعلاقته بالاستثمار الأجنبي

Country	Average Transparency Rank	Average % Change in FDI/GDP Ratio, 1 point increase in TI Rank	Average % Change in FDI/GDP Ratio, 3 point increase in TI Rank
Canada	37	142	Out of Sample
Spain	34	212	253
United Kingdom	36	149	Out of Sample
Costa Rica	28.5	173	186
Philippines	23	566	619
Columbia	25.5	262	284
Egypt	29	315	365

Source: International Country Risk Guide, published monthly by Political Risk Services (PRS) 1998.

ومن خلال تحليلهم وجد كل من درابيك وبايني (١٩٩٩) أن العلاقة بين الشفافية والاستثمار ليست فقط إيجابية وإنما أيضاً قوية. فالتحسن في ترتيب الدولة بعدد معين من النقاط سوف يحسن بشكل ملحوظ من جاذبية تلك الدولة للاستثمار الأجنبي المباشر.

بالنسبة لمصر ، فإذا زاد ترتيبها بإضافة ثماني نقاط فإن نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يزداد عن المستوى القائم وهو ٦٢٩.٥٥ مليون إلى ٧٤١.٤٥ مليون دولار (راجع الجدول رقم ٩ ، ١٠).

جدول رقم (١٠) التغير بنقطة واحدة في مستوى الشفافية وأثره على الاستثمار الأجنبي

Country	Observed Level Of FDI	*Employment Instrumental Variable* Predicted Level of FDI	Percent Change in FDI
Italy	$3,206.10	$6,447.00	101
Botswana	-$53.78	-$42.70	21
Argentina	$1,812.15	$2,729.60	51
Malaysia	$4,218.68	$4,431.63	5
Pakistan	$389.70	$514.83	32
Egypt	$629.55	$741.45	18

Source: International Country Risk Guide, published monthly by Political Risk Services (PRS) 1998.

* دور القطاع الخاص:

أما فيما يتعلق بمشاركة القطاع الخاص ، وفي تحول جذري في الفلسفة الاقتصادية ، أعلنتها الحكومة صريحة بأن على القطاع الخاص تحمل جل المسؤولية ومن ثم فهو المسئول عن توفير معظم الوظائف. فالحكومة تعتبر أن توسع حجم القطاع الخاص كأحد أهدافها الرئيسية . وفي سبيل تحقيق ذلك ، فقد طبقت استراتيجية لتحجيم القطاع العام وتشجيع نمو القطاع الخاص (راجع الجدول رقم ١١).

جدول رقم (١١) الاستثمار المحلي (عام وخاص) كنسبة من الناتج القومي الإجمالي

	90	91	92	93	94	95	96	97/98	Average 1980-1989	Average 1990-96
Total	26.9	22.3	19.1	16.3	16.9	16.8	16.6	19.5	13	19.1
Private	12.9	9.2	9.4	9.7	10.7	11.7	9.2	13.5	12.7	10.3
Public	14.0	13.1	9.7	7.1	6.2	5.1	6.2	6	19.3	8.9

Source: This table is compiled from International Finance Corporation 1997.

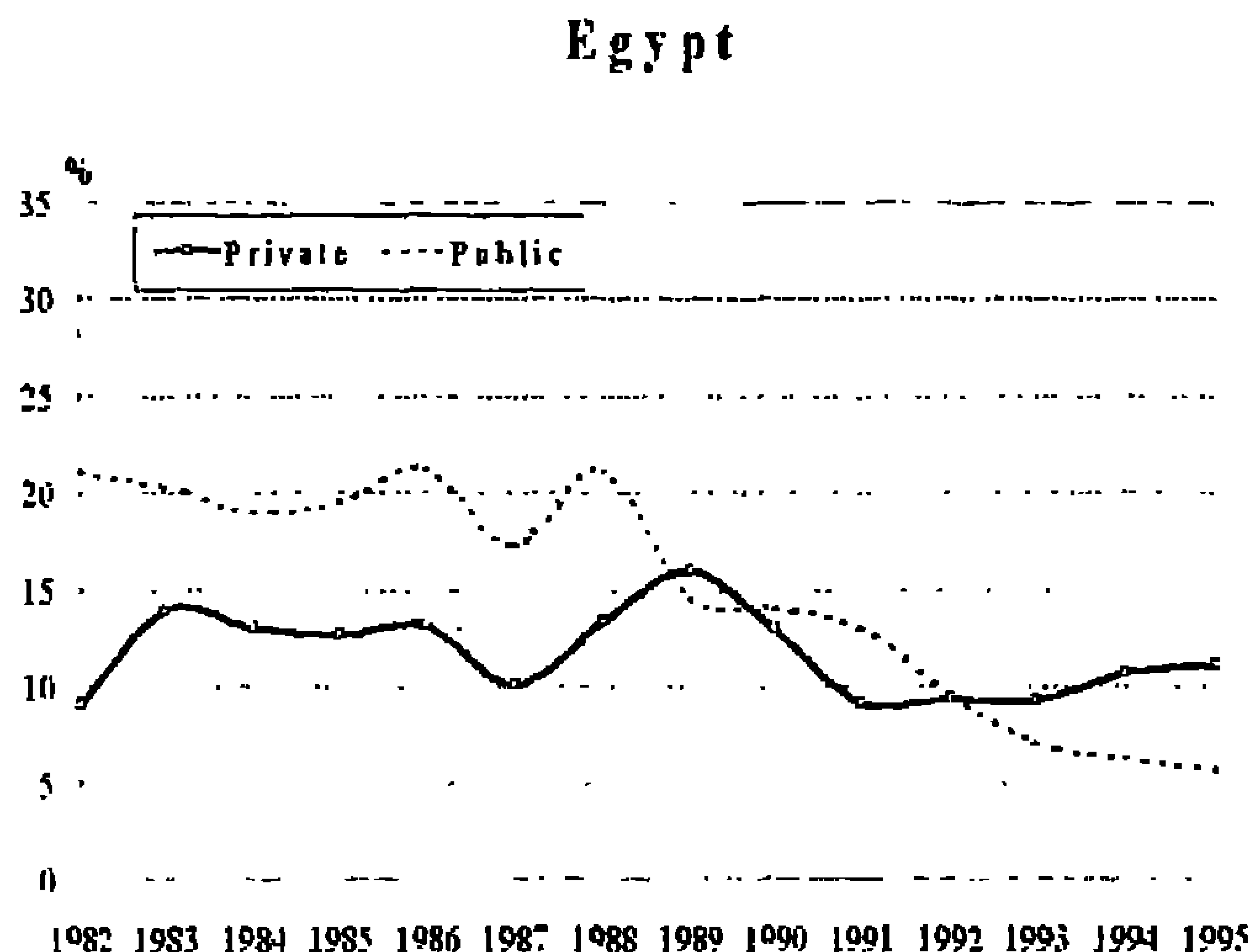
أعلن وزير قطاع الأعمال العام (١٩٩٧) أن ٨٠ شركة تمثل ٢٠% من إجمالي عدد شركات القطاع العام تم بيعها منذ بدء عملية الإصلاح في ١٩٩١ ، وقد حققت عمليات البيع عائداً قدره ٧.٩ بليون جنيه مصري حتى ١٩٩٧، كما بلغت أكثر من ١٦ بليون عام ٢٠٠١. فقد وجدت الحكومة في الخصخصة سبيلاً للتخلص من خسائر القطاع العام ، وكذلك للحصول على عوائد البيع لزيادة الفعالية في الاقتصاد وكذلك للتمكن من الاندماج بشكل سريع في الاقتصاد العالمي. كما تم اللجوء للخصخصة أيضاً لزيادة الفعالية والقدرة التنافسية ، ولتوسيع فرص الاستثمار لرأس المال الخاص ، واستخدام العائد في تحقيق الأغراض التنموية الأخرى.

تساهم سياسة الخصخصة في تحقيق التوازن المالي من خلال إزالة الدعم وذلك لتوجيه المال نحو الإنفاق الاجتماعي المثمر ولزيادة الفعالية والأداء والإنتاجية، وكذلك تشجيع القطاع الخاص حتى يمكن الولوج إلى رأس المال والأسواق الدولية ، وكذلك زيادة القدرة التنافسية ، ومن ثم حسن تخصيص الموارد وكذلك حسن تسويقها.

فالإصلاح الاقتصادي يساهم في الوصول إلى التكنولوجيا الخارجية والمعرفة ويزيد من الحوافز الفردية للمديرين والعاملين ، وتنمية عدد العمال والرقي بجودتهم . كذلك إنشاء وتأمين بناء منظم للعمالة المستقبلية وتحقيق الرفاهية للمستهلكين (نبذة عن الاقتصاد المصري ١٩٩٧).

وفيما يتعلق بالحجم النسبي للقطاعين العام والخاص ، فإنه وفقاً للشكل رقم (١٣) والجدول رقم (١٠) لوحظ الانخفاض التدريجي في الاستثمار العام والخاص على السواء منذ منتصف الثمانينات من ٢٧% من الناتج القومي الإجمالي عام ١٩٩٠ إلى ١٦.٦% عام ١٩٩٦ . كما يوضح كل من الجدول والشكل البياني التوجه نحو الخصخصة منذ ١٩٩٠ ، وهو ما يعكس شكل السياسة الجديدة نحو تشجيع القطاع الخاص حيث يحمل لواء القيادة.

شكل رقم (١٣) تطور حجم كل من الاستثمار العام والخاص في مصر



Source: International Finance Corporation 1997.

*** الاستثمار والادخار المحلي:**

أما فيما يتعلق بالادخار المحلي ، فوفقاً لدراسة د. محمود عبد الفضيل (١٩٩٤) لوحظ أنه في تناقص مستمر منذ منتصف الثمانينات . فالمصدر الرئيسي للادخار القومي خلال الثمانينات وهو تحويلات المصريين العاملين بالخارج Egyptian remittances صار هامشياً خاصة بعد حرب الخليج التي أثرت بالسلب على اقتصاديات دول الخليج ، والتي قامت باستبدال الكثير من المصريين بعمالة رخيصة من دول شرق آسيا. فمثل هذا المصدر الخارجي للادخار يمثل مصدراً غير مستقر ولم يعد مصدراً يمكن التعويل عليه في تمويل برامج الاستثمار المستقبلية.

مثل هذا الانخفاض التدريجي في كل من الادخار والاستثمار المحلي هو من أهم العوامل التي دفعت بصانعي السياسة في مصر للبحث عن مصادر خارجية وفي مقدمتها الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك لمساندة وتدعيم الاستثمار المحلي.

الآن وبعد إنجاز المرحلة الثالثة من الإصلاح الاقتصادي ، استطاعت مصر تحقيق معدل نمو بلغ أكثر من ٥% ، ولكنها ترغب في تحقيق معدلات أعلى للنمو وهذا لن يتحقق إلا من خلال مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر. فوزير الاقتصاد يأمل في أن تساهم الشركات الأجنبية في تحسين ورفع جودة قطاعات الاقتصاد المرغوب الدخول بها في السوق الدولية (ستيورت ١٩٩٧).

واعتماداً على ما تم إنجازه ، وضعت الحكومة خطة مستقبلية على المدى المتوسط لمدة خمس سنوات ، والتي إذا ما تم إنجازها سوف ترتفع مستويات المعيشة . فالمستهدف هو تحقيق معدل نمو أعلى من المعدل الحالي ليصل إلى ٨ % حتى عام ٢٠٠٣. إذا ما تحقق ذلك ، سيرتفع دخل الفرد لأكثر من ٤% خلال ذات الفترة ، كما سينخفض التضخم لأقل من ٤% كما سيظل عجز الموازنة تحت ١% كما ستنخفض الديون الخارجية كنسبة من الناتج القومي الإجمالي ، كما سيظل الاحتياطي بالنقد الأجنبي عند معدله ٢٠ بليون دولار (١٩٩٨) (أخبار الشرق الأوسط ١٩٩٨).

ومع ذلك فقد ذهب البعض إلى التأكيد على أنه " لتحقيق تلك الأهداف العليا من النمو الاقتصادي الذي يكفل القضاء على البطالة وخلق الوظائف ويقضي على الفقر ، فإن على مصر أخذ خطوات نحو اقتصاد أكثر انفتاحاً، وكذلك اجتذاب الاستثمارات وزيادة القدرة التنافسية والإنتاجية وتشجيع الصادرات (برنامج المساعدة الأمريكي- مصر ١٩٩٨).

في الوقت نفسه، فإن الأزمة المالية بدول شرق آسيا وكذلك الأثر السلبي الذي تركه العدوان على السياح بالأقصر في أكتوبر من ١٩٩٧، خفض من معدل النمو المستهدف من ٥% خلال ٩٧، ٩٨ إلى ٨% خلال الحقبة الأولى من القرن الجديد، أضف إلى ذلك تبعات ما حدث مؤخراً بالولايات المتحدة.

وفي حقيقة الأمر ، إن المعدل المستهدف وهو ٨% ضرورة لابد منها لخلق ما يقرب من ٥٠٠ ألف فرصة عمل سنوياً لخفض المعدل الرسمي للبطالة وهو ٨.٣% والذي هو في حقيقة الأمر أعلى من ذلك بكثير. وقد كشف عن ذلك، المسابقة التي أعلنت عنها الدولة مؤخراً (٢٠٠١) عن توفير ١٥٠.٠٠٠ فرصة عمل لشباب الخريجين بالحكومة ، تبين أن هناك مئات الآلاف من المتقدمين وهو ما أظهر الرقم الحقيقي للبطالة الذي يتعدى الـ ٢٠ % من القوى القادرة على العمل.

كما أن تحقيق تلك الأهداف سيتطلب زيادة حجم الادخار المحلي من ١٨% إلى ٢٥% على الأقل ، ولهذا فإن إصلاح نظام البنوك وصناديق التأمين والضمان الاجتماعي Pension funds يمثل العصب الرئيسي في استراتيجية الحكومة نحو زيادة مستويات الاستثمار المحلي (هيياند ١٩٩٨).

ومع ذلك ، فعلى أرض الواقع ، الادخار المحلي منخفض بشكل ملحوظ خاصة إذا ما قارناه بالمعدلات في دول شرق آسيا حتى بعد الأزمة المالية (٣٥%) (راجع الباب الثالث) . ولهذا اعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أنه أفضل وأيسر الطرق للوصول إلى المعدلات المرغوبة في التنمية والمنافسة في سوق أكثر انفتاحاً (غرفة التجارة الأمريكية ١٩٩٩).

الفرع الثاني

مناخ الاستثمار في مصر خاصة في ظل القانون ٨/ ١٩٩٧

Egypt's investment climate under law No. 8/1997

منذ زمن بعيد ومصر ترحب بالاستثمار والمستثمرين الأجانب . كما أن حجم وشكل الحوافز والحرية الممنوحة للمستثمرين من خلال التشريعات قد اتسعت بشكل كبير خلال السبع وعشرون عاماً الماضية ، أي منذ صدور القانون رقم ٤٣ | ١٩٧٤ المشار إليه في المبحث الثاني من هذا الباب .

عدل هذا القانون عام ١٩٧٧ واستبدل عام ١٩٨٩ بالقانون رقم ٢٣٠ . كما تم استبدال القانون الأخير بالقانون رقم ٨ | ١٩٩٧ ، وذلك استجابة لمطالب المستثمرين نحو مرونة كاملة في نقل الأرباح وكذلك رفع القيود عن وضع حد أقصى للملكية الأجنبية (موجز الاقتصاد المصري ١٩٩٧) ، بل أن القانون الأخير موضع لتعديلات مستمرة منذ صدوره .

ففي خطاب الافتتاح الذي ألقاه الرئيس مبارك خلال المؤتمر الاقتصادي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا (القاهرة ١٩٩٦) لخص الرئيس مبارك أهداف الحكومة فيما يتعلق بالسياسة الاقتصادية قائلاً :

" أن سياستنا خلال تلك المرحلة من مراحل التحول الاقتصادي تهدف إلي تحقيق هدف أساسي ووحيد وهو النمو الذي يؤثر في حياة كل المصريين ،النمو الذي يساند بل يعكس الإمكانيات الحقيقية لهذا البلد . وإلي هذا الحد ، فإن سياستنا تسير في ثلاث اتجاهات :

١-زيادة الاستثمار ، ٢- انفتاح أكبر علي الاقتصاد العالمي ، ٣- تشجيع زيادة الإنتاجية . *وزيادة الاستثمار (والكلام للسيد الرئيس) تعني بالتحديد زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر* ، وهذا سيتحقق من خلال التعجيل بالخصخصة والإسراع بالإصلاح التشريعي وتهيئة مناخ الاستثمار بما يخدم ويشجع المستثمرين سواء كانوا مصرين أو أجانب " .

خلال السنوات الماضية عدلت العديد من تشريعات الاستثمار خاصة فيما يتعلق بإجراءات إنشاء مشروعات جديدة . كما أن مناطق واسعة في الدولة اعتبرت مناطق استثمار بدون ضريبة أو ضريبة منخفضة .

فبالنسبة للمستثمرين أصبحت مصر وكأنها دولتين :- داخل مناطق الاستثمار الحرة، ومنطقة الوادي القديم حيث الخطوط الحمراء قد توقفك (هيباند ١٩٩٨) . أيضاً يمنح المستثمرون ضمانات بأسعار فائدة منخفضة من خلال شركات التأمين الدولية .

تضمن قانون الاستثمار الجديد (١٩٩٧/٨) ٤٦ مادة توضح في مجملها ضمانات وحوافز الاستثمار في مصر . وهو يلغي قانون الاستثمار ٢٣٠ | ١٩٨٩ ، فيما عدا الفقرة ٣ من المادة رقم ٢٠ والتي تتطلب توزيع سنوي للأرباح علي العاملين لا يقل عن ١٠% من الأرباح .

يعطي هذا القانون الحق في تحويل الدخول التي تم الحصول عليها في مصر وكذلك تحويل رأس المال . أيضاً فإن القانون يميز بين الاستثمار في المناطق الحرة والاستثمار داخل الدولة أي فيما عدا المناطق الحرة .

كما أنه علي عكس القانون ٢٣٠ | ١٩٨٩ الذي كان يشترط أن يكون عدد العاملين المصريين بالشركة لا يقل عن ٩٠% من عدد العمال وكذلك الأجور لا ينبغي أن تقل عن ٨٠% من إجمالي فاتورة الأجور ، فإن قانون الاستثمار الجديد لم يضع أي سقف أو حدود أو نسب سواء فيما يتعلق بعدد المصريين أو مستوي الأجور .

ومن ثم فإنه يوجد أمام المستثمرين بديلين من التشريعات إذا ما قرر الاستثمار في مصر : إما من خلال قانون الشركات رقم ١٥٩ | ١٩٨١ أو قانون ضمانات وحوافز الاستثمار رقم ٨ | ١٩٩٧ . فقانون الشركات يتضمن ميزات أقل للمستثمرين الأجانب إذا ما قورنت بالميزات التي تضمنها القانون رقم ٨ (الدليل التجاري للدولة الصادر عن وزارة التجارة الأمريكية ١٩٩٨). كل هذا يعني أن المناخ صار مشجعاً للمستثمر كي يفعل ما يشاء بدون قيود.

قانون الاستثمار يستخدم الحوافز التفضيلية للاستثمار المباشر وفقاً للقطاعات أو المناطق الجغرافية ، كما أن المشروعات الجديدة المشتركة لم تعد بحاجة إلي موافقات مسبقة . فالشركات المسجلة بعد صدور القانون تمتع بإعفاء أساسي وهو خمس سنوات إعفاء من ضريبة الشركات . تزداد المدة إلي عشر سنوات بالنسبة للشركات المقامة في المناطق الصناعية الجديدة والمناطق البعيدة كما يحددها رئيس الوزراء . كما تزداد مدة الإعفاء إلي ٢٠ سنة بالنسبة للشركات التي تعمل خارج وادي النيل خاصة في منطقة الوادي الجديد وتوشكي وسيناء .

كذلك فإن الأرباح الناتجة عن عمليات الدمج أو التملك أو تغيير الشكل القانوني للشركة معفاة من الضرائب والرسوم التي يلزم دفعها عند حدوث مثل هذا النوع من التغيير .

كذلك الشركات التي اندمجت أو قسمت أو في سبيل تغيير شكلها القانوني تستفيد من الإعفاءات التي منحت لها قبل التغيير أو الدمج حتى تنتهي فترة الإعفاء (كارم ١٩٩٧) . وربما تعد أخطر خطوة لطي صفحات الماضي شملها القانون رقم ٨ | ١٩٩٧ ضمانه الحماية من المصادرة أو التأميم أو تجميد

الأصول . كذلك يعطي القانون للأجانب حق تملك أراضي صناعية . نفس القانون يعطي خمس سنوات إعفاء علي الأرباح الموزعة ، وكذلك الإعفاء من العديد من الرسوم مثل رسوم الدمغة خلال الثلاث سنوات الأولي للمشروع .

*** الاستثمار بمناطق التجارة الحرة Free Trade Zones:**

يمثل إنشاء مناطق للتجارة الحرة أحد أهم السبل التي تتبعها الكثير من الدول النامية في سبيل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر . فمع نهاية عام ١٩٩٠، قامت ٤٣ دولة نامية بإنشاء ٢٨٣ منطقة حرة . توفر مناطق التجارة الحرة حوافز مالية وضريبية وحرية من قواعد الصرف الأجنبي (رود ورد ، رولف ١٩٩٣) .

مناطق التجارة الحرة في مصر تخضع للقانون رقم ٨ | ١٩٩٧ . المناطق الجديدة تشمل بالإضافة إلي ستة مراكز حضرية جديدة ، مناطق بالوادي الجديد وتوشكي وصحراء سيناء . كلها توفر إعفاءات وحوافز تصل إلي ٢٠ سنة إعفاء ضريبي كما سبق أن أشرنا .

الشركات التي تعمل بالمناطق الحرة لا تخضع للقوانين المطبقة علي باقي مصر . كذلك فإن الشركات المنشئة بالمناطق الحرة وأرباحها الموزعة لا تخضع لقوانين الضرائب والرسوم المطبقة في مصر .

فقوانين مثل قوانين التصدير والاستيراد ، والضرائب الجمركية ، ضرائب المبيعات ، وغيرها من الضرائب والرسوم المطبقة علي المشروعات العاملة في مصر لا تطبق علي المشروعات التي تعمل بالمناطق الحرة . فالمنطقة الحرة هي كالسوق الدولية ، ومن ثم فإن جميع السلع التي يتم استيرادها منها إلي داخل الدولة تعامل وفقاً للقواعد العامة للاستيراد من بلد أجنبي .

أما فيما يعلق بالمنتج النهائي وكذلك المكونات المحلية والأجنبية وكذلك المستوردة من المنطقة الحرة إلي داخل الدولة فتكون المعاملة كالتالي :- تحسب الرسوم الجمركية علي المكونات غير المحلية وفقاً لسعر السوق وقت تصديرها من المنطقة الحرة إلي داخل مصر . ولكن ينبغي ألا تتعدى الرسوم الجمركية أسعار المنتج النهائي الذي يتم استيراده من خارج الوطن .

كافة الأدوات والآلات والمواصلات ، فيما عدا الخاصة ، يتم استيرادها من المناطق الحرة إلي داخل الدولة معفاة من الرسوم الجمركية وضريبة المبيعات وغيرها من الضرائب والرسوم .

كل تلك التسهيلات والحوافز والضمانات والإعفاءات قدمت لجذب مزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر للعمل في مصر ، ولكن ما هي حصيلة كل تلك الجهود فيما يتعلق بنصيب مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر ؟ .

نؤكد هنا أنه وفقاً لدراسة أصدرتها منظمة الأونكتاد (١٩٩٦) ، فإن الحوافز تحتل مكاناً منخفضاً نسبياً في قرارات الشركات متعددة الجنسيات إذا ما قورنت بغيرها من العوامل مثل حجم السوق ، ومعدل النمو وتكلفة الإنتاج وكذلك الاستقرار السياسي والاقتصادي وأخيراً الإطار التشريعي . وإلا لما استطاعت دولة مثل سنغافورة جذب ما يقارب ١٠ بليون دولار سنوياً من الاستثمار المباشر (١٩٩٦) ، بينما ما استطاعت مصر جذبه ٨٠٠ مليون فقط خلال نفس العام ، علي الرغم من قيام الدولتين بتقديم ذات القدر من الحوافز (راجع بالتفصيل الباب السابع) .

وعلي كل ، فقد انتهي جوزيف (١٩٩٧) إلى أن عوامل جذب الاستثمار مشجعة في مصر حيث ضغوط المنافسة ، وبرنامج الخصخصة والتحركات الإقليمية التي يسرت اندماج المنطقة بشبكة الإنتاج . كما ذهب البعض الآخر إلي أن مصر كمركز لجذب الشركات متعددة الجنسيات صارت أكثر جاذبية وذلك وفقاً لما تم من إصلاح اقتصادي .

السيد الطويل ، رئيس جمعية رجال الأعمال المصريين (١٩٩٧) أكد علي أنه " لا ينبغي علي المستثمرين الأجانب الخوف من العمل في مصر فيما بعد، حيث نتمتع بالاستقرار السياسي والأمان بالنسبة للمستثمرين ، كما انخفض حجمالبيروقراطية إلي أدني مستوي كما يمكننا اعتماد المشروع في يومين أو ثلاثة "(ستيورت ١٩٩٧) .

أكد البعض الآخر أيضاً علي أن مصر كقوة صانعة للسلام بالمنطقة ، وكذلك كونها الأقرب لأهم الأسواق في العالم يمكنها أن تعظم من تلك الإمكانيات وذلك بأن تصبح مركزاً للتنمية والاستثمار بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. فأهم الميزات التي تتمتع بها الدولة تتمثل في توافر الموارد الطبيعية وخصوصاً الطاقة ، العمالة الماهرة والرخيصة ، والوضع الجغرافي المتميز والبنية الأساسية المتطورة (يانج ١٩٩٨) .

مناقشتنا في الصفحات السابقة تعطي انطباعات متفائلة Positive impressions فيما يتعلق بمستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر . وقبل أن نهبط إلي أرض الواقع للتعرف علي واقع نصيب مصر منذ لك الاستثمار ، نؤكد علي أهمية وضرورة التعرف علي أراء وتوقعات المستثمرين الأجانب سواء الذين يعملون ، أو أولائك الذين يرغبون في العمل في مصر ، وهو ما سنعرض له بالتفصيل في الباب السابع .

الفرع الثالث

نصيب مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال التسعينات

Egypt's share of FDI during the 1990s

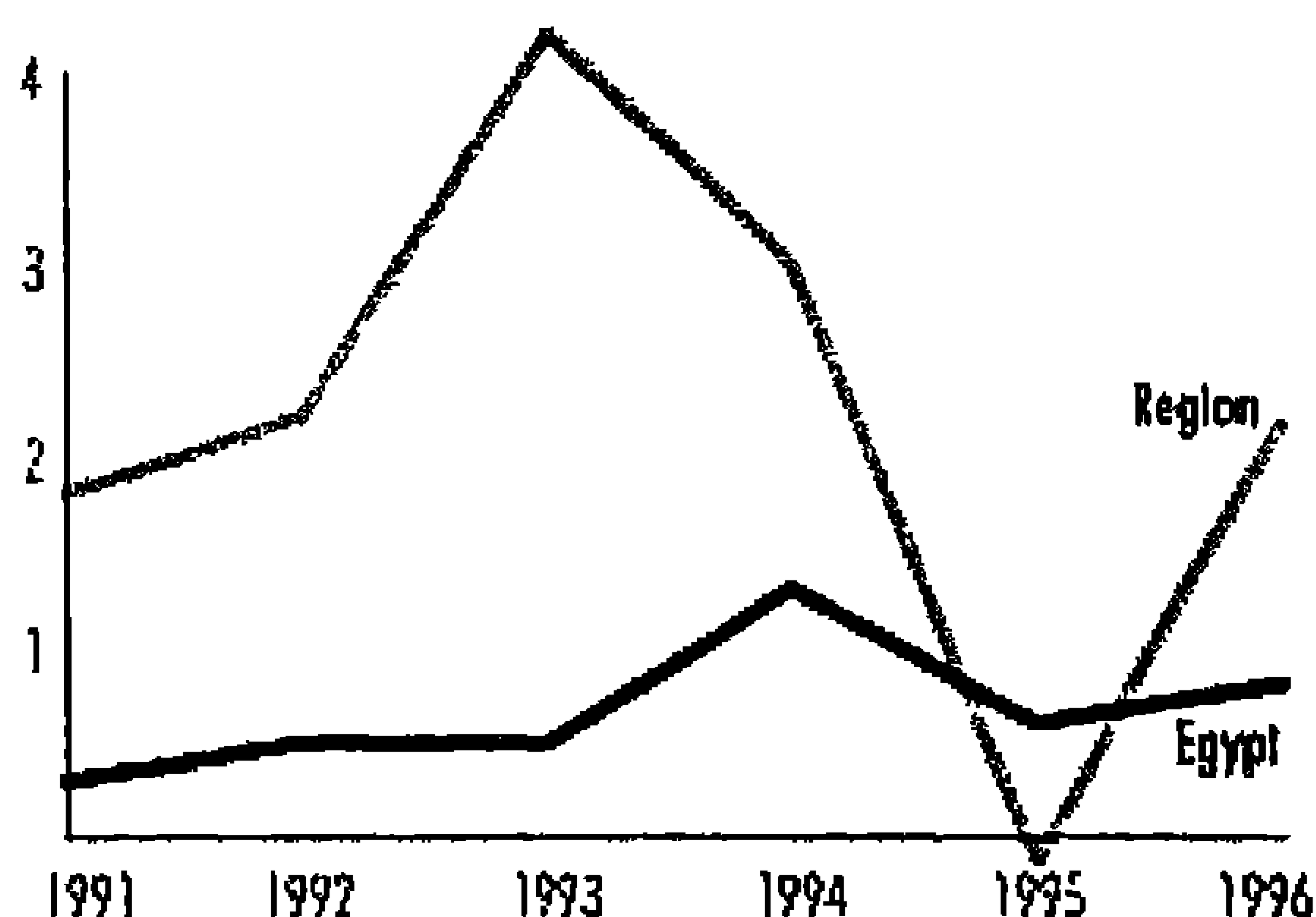
قبل تطبيق القانون رقم ٨/ ١٩٩٧، كان نصيب مصر متقلب Volatileوغير مستقر ، وأقل من نصيبها خلال الثمانينات . فخلال الثمانينات (راجع المطلب السابق) ، كانت مصر من بين العشر دول (النامية) الأعلى جذب للاستثمار حيث بلغ حجم رأس المال الأجنبي المتدفق ٣١.٥ بليون دولار خلال الفترة من ٨٧ – ١٩٩٣ وإن كان قد تدفق بشكل أكبر بعد البدء في تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي (١٩٩٠) (البنك الدولي ١٩٩٥).

والنصيب لا يحسب على أساس ما حصلت عليه من كمية فعلية من الاستثمارات ، وإنما على أساس حجم هذا النصيب من إجمالي الاستثمار العالمي الموجه للدول النامية . ومن ثم فقد يكون ما حصلت عليه مصر عام ١٩٨٥ مثلاً ٢٠٠ مليون دولار ، وما حصلت عليه عام ١٩٩٥ ٧٠٠ مليون دولار ، ولكن لا يمكن أن نجزم بأن نصيب مصر من الناحية الفعلية قد ارتفع خاصة إذا ما قورن بحجم الزيادة في الاستثمار العالمي.

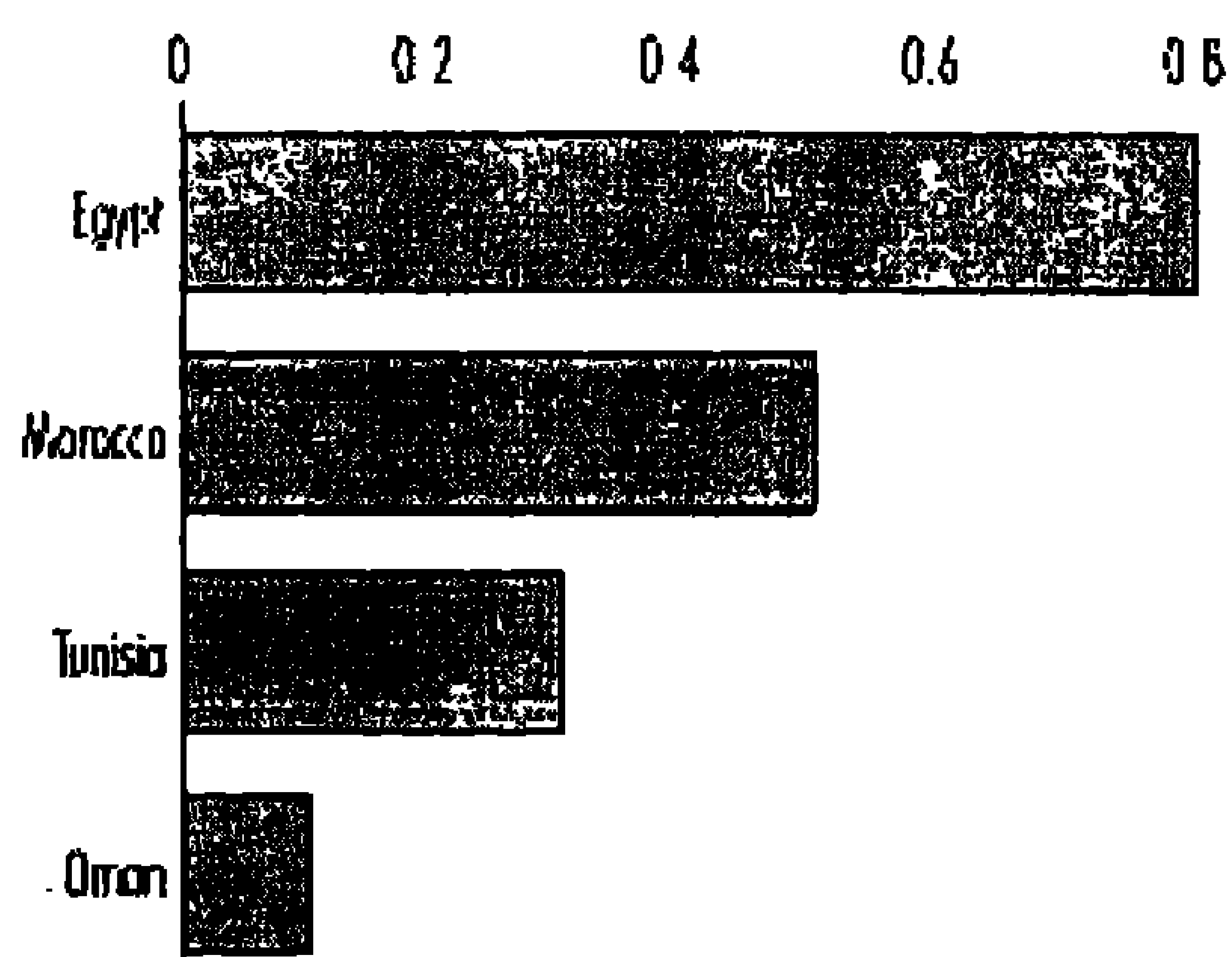
وبسبب النجاح في تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي أعلنت منظمة الأونكتاد وفي تقريرها أن مصر كانت أعلى دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جذباً للاستثمار الأجنبي المباشر حيث بلغ المعدل حوالي ١ بليون دولار سنوياً (راجع الأشكال ١٤ ، ١٥) . ومن ثم كانت الشركات متعددة الجنسيات مسئولة عن توفير ما يقرب من ١٧٥ ألف فرصة عمل في الاقتصاد المصري (الأونكتاد ١٩٩٦) .

فحجم الاستثمار المباشر الذي تدفق علي منطقة شمال أفريقيا ، علي سبيل المثال ، عام ١٩٩٦ ارتفع بنسبة ١٩% ليصل إلي ٢.٥ بليون دولار ، ٨٠% منه تدفق إلي مصر والمغرب وتونس (راجع شكل رقم ١٥) . كما أنه وفقاً لتقديرات صندوق النقد الدولي ، فإن إجمالي الاستثمار الذي سيتدفق علي مصر خلال السنوات المقبلة سيبلغ ٧ بليون خلال السنوات القليلة القادمة ، وكان قد توقع أن يبلغ حجم الاستثمار الأجنبي المتدفق خلال السنة المالية ٩٦ \ ٩٧ حوالي ٢.١ بليون دولار بزيادة قدرها ٢٥٤% عما تم تحقيقه خلال السنة المالية السابقة (المراقب Monitor، صندوق النقد الدولي ١٩٩٧) .

شكل رقم (١٤) نصيب مصر من الاستثمار الأجنبي خلال التسعينات.



شكل رقم (١٥) الاستثمار الأجنبي المباشر وفقا لنصيب كل دولة



Source: World Bank, G DF 1997..

فمن الملاحظ أن الاقتصاد المصري مستمر في جذب رأس المال الأجنبي في كل القطاعات كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتدفق منذ ١٩٨٩ ، ومع ذلك ، فعلي الرغم من زيادة نصيب مصر من الاستثمار المباشر منذ ١٩٩٠ ، فقد انخفض خلال العامين ١٩٩٣ ، ١٩٩٥ (شكل رقم ١٤) . خلال هذين العامين ، كانت مصر تجني حصاد الاعتداءات الإرهابية Terrorists attacks، والتي خلقت حالة من عدم اليقين ومناخ غير مستقر للاستثمار .

كما أن الملاحظ من ذات الشكل أن المنطقة بأثرها شهدت انخفاضاً في حجم الاستثمار وقد يفسر ذلك بالعديد من الاعتبارات منها الانفتاح العالمي الذي فتح أسواقاً جديدة في شرق أوروبا وكذلك حالة عدم الاستقرار التي أفرزتها حرب الخليج Gulf War أضف إلي ذلك مشكلة الشرق الأوسط .

وفقاً لتقدير مجلة الاقتصادي اللندنية ، فإن مصر فقدت مليون دولار علي الأقل منذ بدء الحملة لإخافة السياح في خريف ١٩٩٢ . ولكن تلك الاعتداءات لم تخيف المستثمرين الأجانب الذين هم بالفعل يستثمرون بمصر ، وإن كان قد خلق حالة من عدم اليقين بالنسبة لمن يفكر بالاستثمار.

أيضاً فقد ترك حادث الأقصر أثراً سلبياً علي حصة مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر علي الأقل خلال عام ١٩٩٨ خاصة في قطاع السياحة الذي كان قد شهد تدفقاً ملحوظاً من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال السنوات الماضية . وهو ما يؤكد أهمية الاستقرار السياسي والاقتصادي كمحدد لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر . فالبيانات بالنسبة لعام ١٩٩٨ توضح أن الزيادة في الاستثمار كانت بمعدل ٢٠% فقط وهو أقل من الزيادة التي تحققت خلال عام ١٩٩٧ (٤٠%) (منظمة جيترو اليابانية ٢٠٠٠) .

أما فيما يتعلق بتوزيع الاستثمار من حيث جنسية المستثمر فكما هو موضح بالجدول (١٢ – ١) أن من بين ٨٥٩ مشروع أجنبي (غير عربي) تم اعتمادها عام ١٩٩٤ ، كانت الولايات المتحدة هي أكبر مستثمر (١٥٩ مشروع) تلاها بريطانيا (١١٢ مشروع) تلاها فرنسا (٦٢ مشروع) .

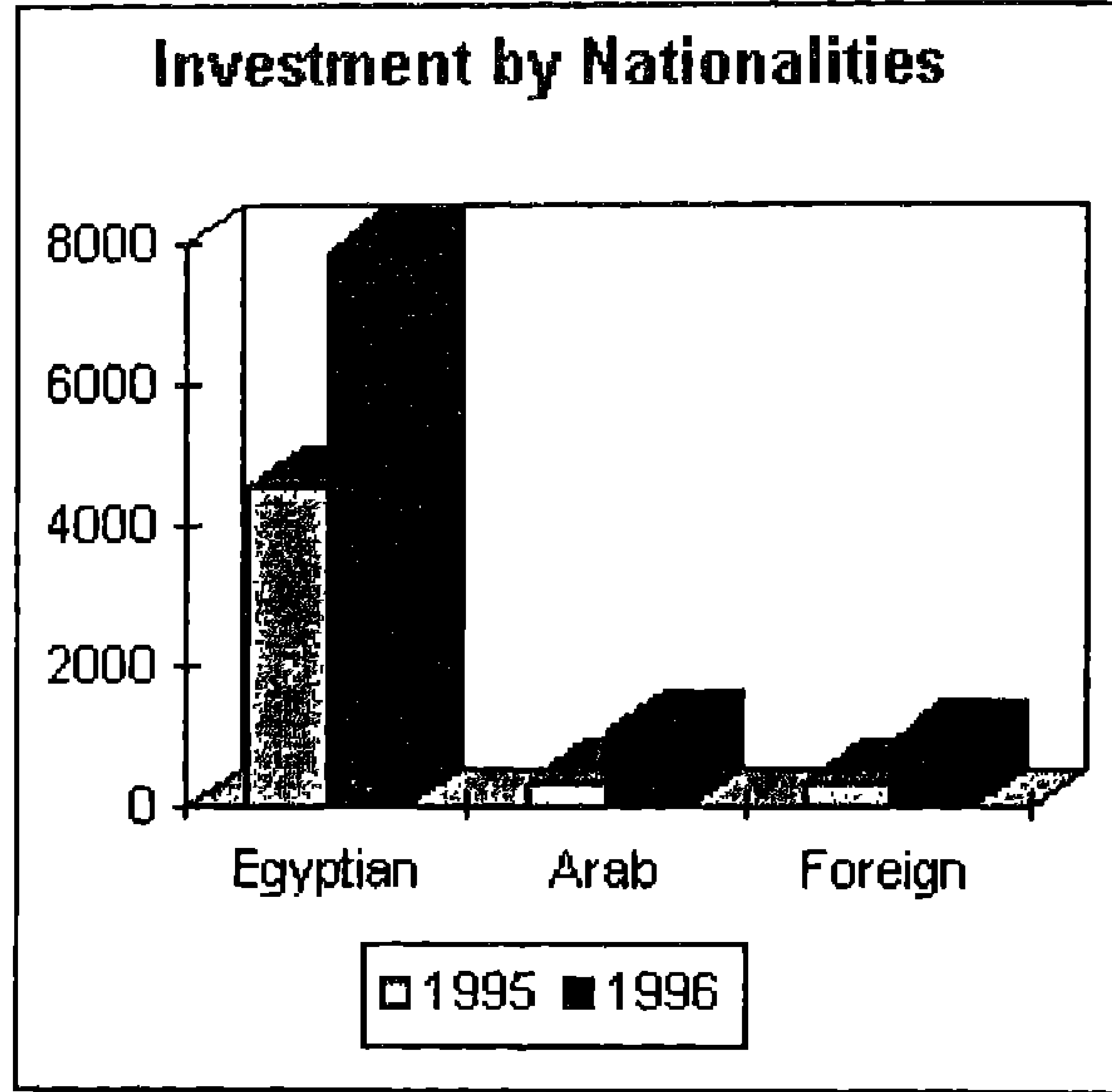
جدول رقم (١٢-١) توزيع الاستثمار الأجنبي حسب الجنسيات بالمليون جنيه مصري (١٩٩٤)

COUNTRY INVESTMENT	NUMBER OF Projects:	COUNTRY PARTICIPATION	TOTAL CAPITAL	COST
U.S.A.	159	984	2876	4957
U.K	112	595	1376	2055
FRANCE	.62	244	1034	1616
GERMANY	84	143	638	1214

Source: Egypt, Country Commercial Guide 1998, USA.

كما بلغ عدد الجنسيات الممثلة في الـــ ٨٥٩ مشــروع ٣٥ دولـــة فـــي مجموعها وفرت ٢.٣ بليون جنيه استثمارات بمقتضاها أنجزت مشروعات تقدر بـــ٢٧.٧ بليون جنيه .

شكل رقم (١٦-١) توزيع الاستثمار بين المصري والعربي والأجنبي



Source: Egypt Profile, ministry of economy, Investment 1997

أما بالنسبة للمساهمة العربية في الاستثمار في ظل القانون ٢٣٠ \ ١٩٨٩ فقد كانت عظيمة حيث بلغ حجم المشروعات العربية ١١٧٧ مشروع خلال عام ١٩٩٦ . كانت السعودية أكبر مستثمر عربي ٣١٣ مشروع تلاها الكويت ١٥٤ مشروع . وفرت تلك المشروعات في مجموعها ٦.١ بليون جنيه، وبمقتضاها تم إنجاز مشروعات قدرت بـــ ٣٤.٣ بليون جنيه .

ووفقاً للإحصائيات الصادرة من الهيئة العامة للاستثمار كما هو موضـــح بالشكل (١٦-١) ، بلغ إجمالي المشروعات المعتمدة مـــع نهايـــة ١٩٩٦ عـــدد ١٠٩٤ مشروع مثل فيها المستثمرين الأجانب من غير العرب ١٥% والجانـــب المصري ٧٠% والعربي ١٥% (الدليل التجـــاري لمصـــر – وزارة التجـــارة الأمريكية ١٩٩٨) .

ولكن الملاحظ أنه خلال عـــام ٢٠٠١ ، كانـــت بريطانيـــا علـــى قائمـــة المستثمرين الأجانب في مصر. كما أنه وفقاً لتقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١،

لوحظ (شكل ١٦-٢) تغير الأدوار في أفريقيا حيث ظهرت أنجولا في المقدمة ، تلتها مصر بنصيب ١.٥ بليون دولار وهو زيادة عن نصيبها (بليـــون) عـــام ٢٠٠٠.

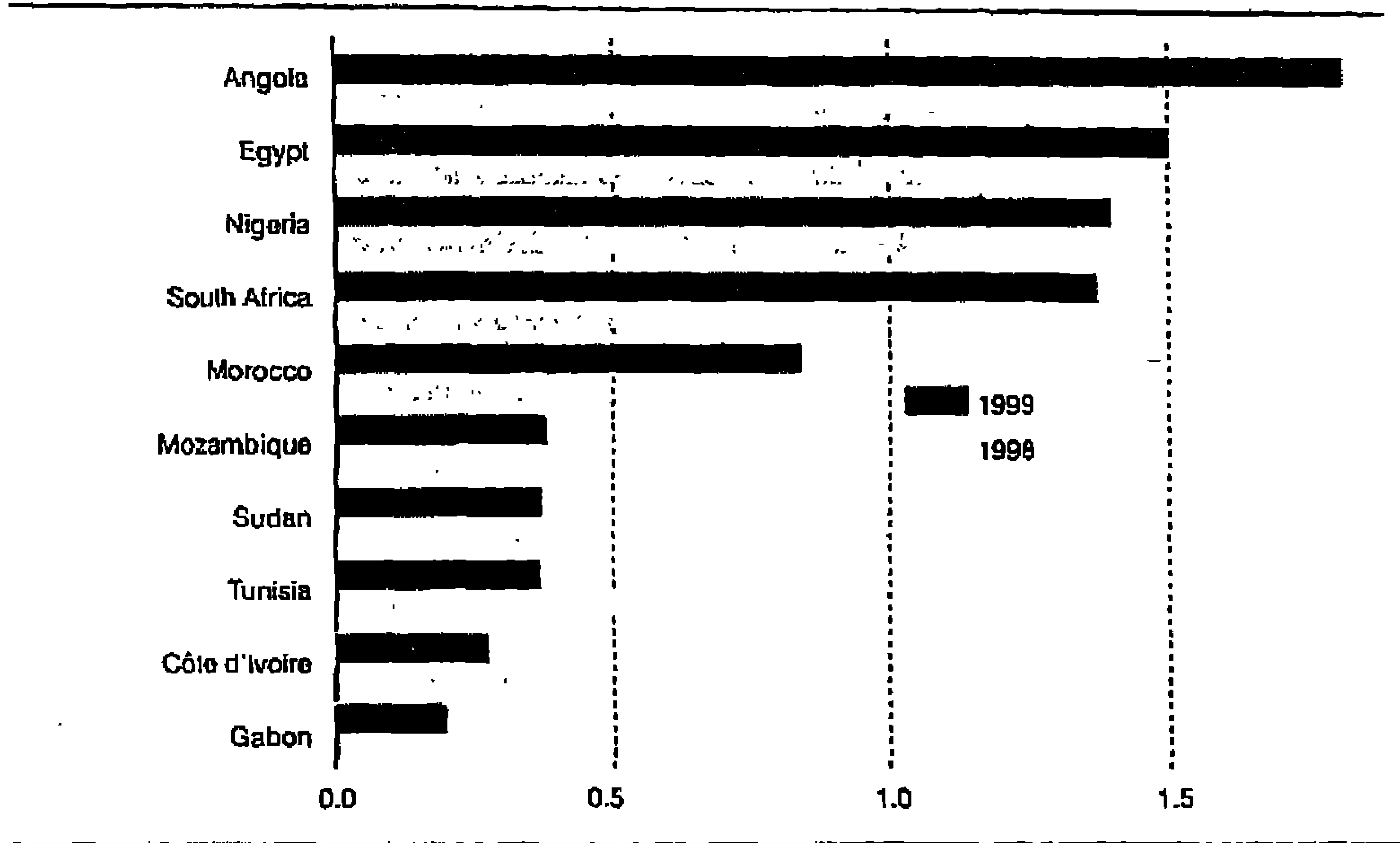
شكل رقم ١٦-١

الفرع الرابع

FIGURE II.10

Africa: FDI inflows, top 10 countries, 1998 and 1999[a]

(Billions of dollars)



Source: UNCTAD, FDI/TNC database and annex table B.1.

[a] Ranked on the basis of the magnitude of 1999 FDI inflows.

تقييم للحقبة الأخيرة من الإصلاح الاقتصادي

An evaluation for the latest decade of economic reform

حقق برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري نجاحاً ملحوظاً وخاصة فـــي بدايته، ولكن تحديات صعبة لا تزال علي الطريق وبحاجة إلى مزيد من الجهود خاصة بعد أزمة الركود التي اجتاحت الاقتصاد المصري مؤخراً. فلقد نجحـــت الحكومة إلي حد بعيد في الفوز بالخلاف السياسي حول مبـــدأ الخصخصـــة وإن كانت قد واجهت العديد من العقبات عند تطبيقها عملياً . فلقد استطاعت الحكومة حتى أبريل ٢٠٠١ بيع ١٦٠ شركة قطاع عام سواء بيع كلي أو جزئي من بين ٣١٤ شركة مملوكة للدولة حققت عائد بيع قدر بـــ١٦ بليون دولار .

فالتنبؤات ، وحتى الواقع العملي للميزان التجاري يؤكد علي أن العجز التجاري في اتساع مستمر بين الصادرات والواردات خلال الخمس سنوات الماضية . فمن المتوقع أن تبلغ فاتورة الواردات ٢٧ بليون دولار للسنة المالية ٢٠٠٢ / ٢٠٠٣ بعد أن كانت ١٦.٥٠٠ مليون في السنة المالية ٩٧ / ١٩٩٨ . مثل تلك التوقعات صادقة إلي حد بعيد حيث من المتوقع زيادة الواردات المطلوبة للاستثمار ، وكذلك في إطار التزام مصر بتخفيض الضرائب الجمركية وإزالة القيود غير الضريبية (WTO) (أنباء الشرق الأوسط ١٩٩٨) .

حتى عام ٢٠٠١ ، لم تتأثر مصر بحالة عدم الاستقرار التي سادت العالم النامي ، وكانت قد بدأت خطوات جادة علي طريق النمو والانطلاق الاقتصادي ، مما دعا البعض إلي التعبير عن التفاؤل بشأن مستقبل عملية التنمية في مصر (بيتر ١٩٩٨) .

وعلي الرغم من الإشادة بما تم إنجازه في برنامج الخصخصة والإصلاح الاقتصادي ، فلا يزال الكثير بحاجة إلي جهود جادة وعاجلة خاصة في قطاعات مثل قانون الاستثمار ، القانون الإداري والإدارة العامة والنظام القضائي وكذلك أسواق العمل كما أوضحنا بالتفصيل بالباب السابع .

ولكن وبعد أن سارت مصر علي المسار الصحيح خلال التسعينات ، إلا أنها شهدت خلال الأشهر الماضية مشكلات اقتصادية هبطت بمعدل النمو لأقل من ٤% خلال ٢٠٠٠ /٢٠٠١ ، وإن كانت الإحصاءات الرسمية تؤكد أن المعدل هو ٥% . فكيف ذلك والمشروعات بالمدن الجديدة وغيرها تغلق أبوابها ويشرد العمال . أضف إلي ذلك حالة الركود التي تسود الاقتصاد خلال عام ٢٠٠١ ومالها من تبعات اقتصادية كما أن لها تبعاتها بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر خاصة ذلك الذي يهدف إلي خدمة السوق المحلي . فما الذي سيدفعه للقدوم إلي سوق تسوده حالة من الركود وضعف السيولة كل ذلك بلا شك له آثاره السلبية المتعددة .

أضف إلي ذلك وضع الجنية المصري خلال الأشهر الماضية أمام الدولار الأمريكي وما نتج عنه من تخفيض في قيمة الجنيه بما يزيد علي الثلث . فقد يشجع هذا التخفيض جذب مزيد من الاستثمار خلال السنوات المقبلة حيث ستنخفض تكلفة الإنتاج بالنسبة للمشروع الأجنبي ، ولكن كما ذكرنا مسبقاً التكلفة ليست هي العامل الوحيد وإلا لذهبوا للاستثمار في موزمبيق أو بتسوانا .

ملخص للباب الرابع

خلال الخمسون عاماً الماضية أثر كل من النظام السياسي وما تبعه من إستراتيجيات للتنمية بالسلب أحياناً وبالإيجاب أحياناً أخري علي نصيب مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر.

فالاشتراكية الناصرية (٥٢ – ١٩٧٠) أثرت بالسلب علي عملية جذب الاستثمار للعديد من الأسباب من أهمها سياسات التأميم وحالة عدم اليقين بسبب الحرب المفتوحة Open War مع إسرائيل في ذلك الحين .أضف إلي ذلك البنية الأساسية الضعيفة وكذلك الاتصالات وعنصر العمل الضعيف وغير المتعلم وغير الماهر .

قام الرئيس السادات بتطبيق سياسة مختلفة كلية (٧٠ – ١٩٨١) أطلق عليها سياسة الباب المفتوح أو الانفتاح . استنادا إلي تلك السياسة الجديدة شجع السادات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال إصداره للقانون ٤٣ / ١٩٧٤ ، حقق هذا القانون وأنتج ثماره خلال الحقبة التالية علي اغتياله عام ١٩٨١ ، عندما أصبحت مصر واحدة من بين العشرة دول النامية الأعلى جذباً للاستثمار الأجنبي المباشر .

عندما اختير مبارك عام ١٩٨١ ، كان الاقتصاد المصري يعيش ظروفاً اقتصادية واجتماعية سيئة على أثر سياسة الانفتاح حيث اتسعت الفجوة بين الأغنياء والفقراء ، غرقت السوق بالسلع المستوردة (ويبدو أن التاريخ يعيد نفسه هذه الأيام) ، ومن ثم فقد اتسعت الفجوة بين الصادرات والواردات كما وصل التضخم لأكثر من ٢٠% ، أضف إلي ذلك الآثار السلبية لانخفاض أسعار البترول في أوائل الثمانينات وأزمة المديونية العالمية . كل ذلك ساهم في احتدام المشكلة ومن ثم كان لابد من البحث عن مخرج ، حيث أن ذلك الوضع أخرج صانعي القرار أمام المنظمات الدولية مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ، والأهم من ذلك ما سيتبع ذلك من أزمات اجتماعية داخلية.

كانت الخصخصة " والإصلاح الاقتصادي " هما السبيل الوحيد للخروج من تلك المشكلات الاقتصادية والاجتماعية. ولهذا أكد الرئيس مبارك في حديث له مع رئيس مجلس إدارة صحيفة المصور مؤخراً على أن أخطر قرار اتخذه هو قراره بالبدء في الإصلاح الاقتصادي.

بدأت الحكومة منذ أوائل الثمانينات في تطبيق سياسة تدريجية في الإصلاح وبدأ الإصلاح الفعلي عام ١٩٩١ تحت إشراف ومساندة كل من صندوق النقد والبنك الدولي.

وبعد حقبة من الإصلاح الاقتصادي ، نجحت مصر في إنجاز تقدم ملحوظ . في عام ١٩٩٨، وصل التضخم لأقل من ٥% وعجز الموازنة لأقل من ١%

(٢٠٠٠) ، كما بلغ معدل النمو خلال الحقبة الماضية حوالي ٥% سنوياً كما ارتفع معدل النمو في دخل الفرد حتى بلغ ١٢٠٠ دولار للفرد (٢٠٠٠) وبمقتضاها دخلت مصر في قائمة الدول متوسطة الدخل.

أما بالنسبة لوضع الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الحقبة الماضية فقد كان غير مستقر . فهو في ارتفاع وانخفاض تأثراً بالعديد من العوامل بعضها داخلي (وهو الأهم) والآخر إقليمي ودولي. وإن كان الملاحظ أنه بالرغم من عملية الإصلاح الاقتصادي ، وعلى الرغم من زيادة حجم الاستثمار الأجنبي عالمياً خلال التسعينات ، إلا أن الملفت للنظر هو أن نصيب مصر خلال التسعينات أقل من نصيبها خلال الثمانينات . أضف إلى ذلك صدور قانون جديد يكفل حوافز غير محدودة، وإن كان قد لوحظ ارتفاع نصيب مصر عام ٢٠٠٠ إلى أكثر من بليون دولار، ولكن من المتوقع انخفاضه خلال هذا العام بالدرجة الأولى بسبب حالة الركود وعدم اليقين.

كل ذلك يثير العديد من التساؤلات الهامة والشيقة بشأن الأسباب والمعوقات، وهو ما سنعرض له بالتفصيل في الباب السابع. فمن الناحية النظرية، فقد يفسر عدم استقرار نصيب مصر بعدم يقين المستثمرين من الاقتصاد المصري خلال مرحلة التحول ، ولكن يرد على ذلك ، وكما عرضنا في الباب الثالث، أن أهم أسباب تدفق الاستثمار لدول أمريكا اللاتينية خلال التسعينات هو عملية الإصلاح الاقتصادي في البرازيل والأرجنتين.

فقد بلغ المعدل السنوي لنصيب مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال التسعينات ٨٠٠ مليون دولار ، فقد كان متوقعاً أن يزداد نصيب مصر زيادة ملحوظة عقب صدور قانون الاستثمار الجديد ، فلم يتعدى نصيب مصر المليار دولار خلال عام ٢٠٠٠ .

لا يمكن أن ننكر أثر مشكلة الشرق الأوسط علي الأقل من الناحية النظرية وسوف نعرض ذلك في الباب السابع ، ولكن من الناحية النظرية كما أكد تقرير الاستثمار العالمي الصادر عن الأمم المتحدة ١٩٩٧ أن الاستثمار كان قد بدأ في التدفق إلي منطقة الشرق الأوسط بعد أن بدأت بوادر السلام تلوح في الأفق عقب اتفاق مدريد١٩٩١ولكن عاد وانخفض أعوام ٩٥،٩٤ ، (راجع الشكل رقم ١٤).

بعد هذا العرض والتلخيص للاقتصاد المصري في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر خلال الخمسين عاماً الماضية ، افترضت الدراسة مجموعة من الافتراضات ، تم وضعها موضع الاختبار كما أوضحنا بالبابين السادس والسابع. وربما تعطينا الدراسة التطبيقية تفسيراً وتحليلاً أعمق لحوافز ومعوقات ومناخ الاستثمار في مصر بصفة عامة. ولكن قبل هذا نعرض في الباب التالي لمنهج البحث فيما يتعلق بالدراسة الميدانية.

الباب الخامس

منهج البحث (الدراسة الميدانية)

Research Methodology

يمثل منهج البحث النقطة التي تتحول عندها التساؤلات التي أثيــرت خــلال الدراسة النظرية (الأبواب السابقة) إلي مشروعات بحثية عملية تستطيع إعطاء إجابات علي تلك التساؤلات . ولذا نعرض في هذا الباب لمنهج البحث من خلال تبرير أسباب اختيارنا للاستبيان أو الدراسة الميدانية كمنهج، نعرض للمعلومات التي تتطلبها أو تقتضيها الدراسة . نعرض أيضاً لتصميم الاستبيان وحجم العينة والطريقة المختارة لإجراء الاستبيان ، مع تبرير اختيارنا .

ومن ثم فإن محتويات هذا الباب يمكن تصنيفها كالتالي :-

المطلب الأول :- الاستبيان كاختيار منهجي .

المطلب الثاني :- ما هي المعلومات المطلوبة؟

المطلب الثالث :- تصميم الاستبيان .

المطلب الرابع :- حجم وإطار العينة .

المطلب الخامس :- كيفية إجراء الاستبيان .

المطلب السادس :- الردود النهائية للشركات وتوزيع العينة .

المطلب الأول

الاستبيان كاختيار منهجي

Questionnaire as a methodological choice

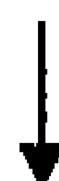
من المسائل الأساسية لأي بحث علمي هي تحديد واختيار منهج البحث الصحيح (ماكجون ٢٠٠٠) . كما أكد كل من جوبا ولينكولن (١٩٩٤) أنه من المسائل الحاسمة لأي باحث في سبيله إلي المعرفة أن يكون علي بينة من المنهج الذي سيرشده في طريق بحثه .

وعملية اختيار منهج البحث الملائم تتم من خلال المرور بمراحل عديدة كما هو موضح بالشكل البياني رقم (٢) :

شكل بياني رقم (٢) محددات منهج البحث

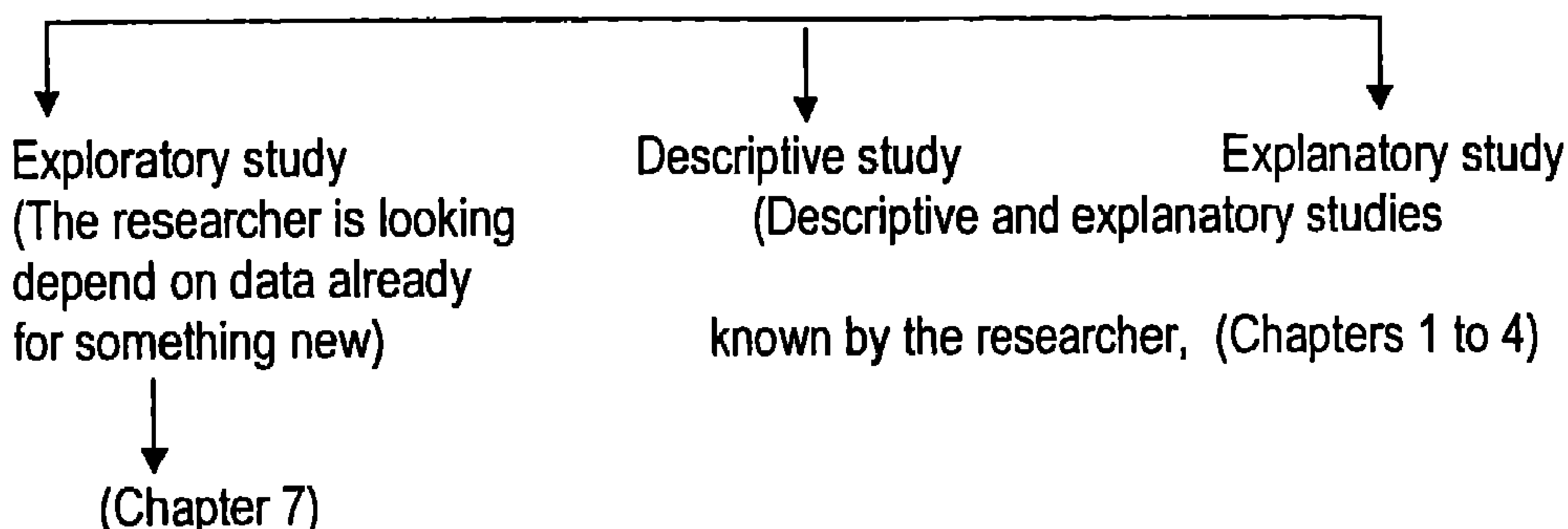
Diagram 2. To determine the research methodology:

1. The research question(s) should be determined.

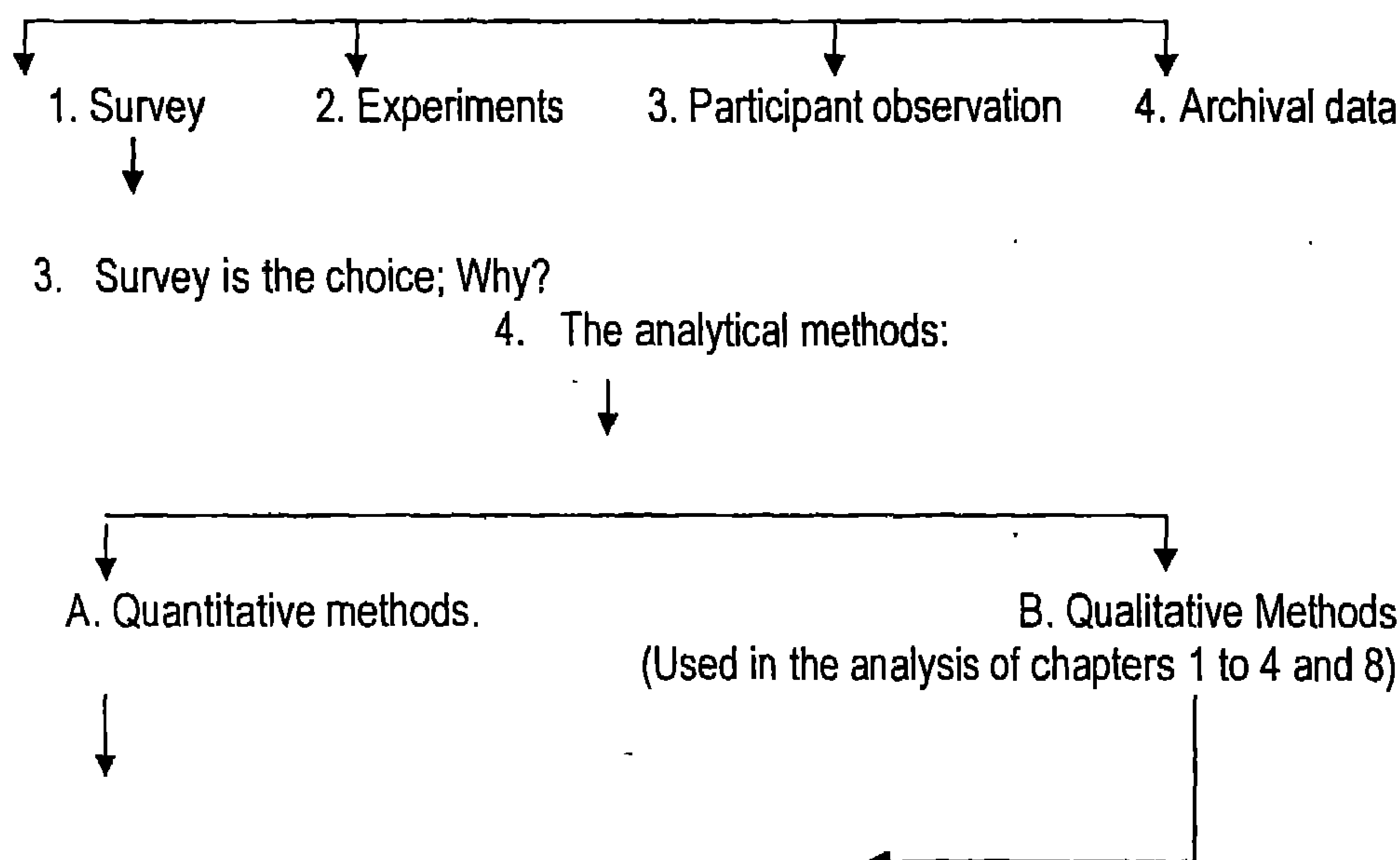


(The question of the study is related to the main determinants of foreign direct investment, and once they determined, the next question is about their existence in Egypt)

2. The nature of the study:



3. Research Methods in Social Sciences:



Used mainly in the analysis of Chapter 7 (research hypotheses). Also qualitative methods have been used in the analysis, by connecting what was found in the first four Chapters with the finding of Chapter 7.

أولاً يجب تحديد السؤال الرئيسي للدراسة:

والسؤال الرئيسي The main question في دراستنا يتعلق بالمحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر، ما هي محددات الاستثمار الأجنبي المباشر؟، وإذا ما حددت ، السؤال التالي يتعلق بقيامها أو تواجدها في مصر . وإذا ما حدد سؤال البحث سيتحدد طبيعة البحث، وهو ما سيحدد في النهاية منهج البحث المطلوب تطبيقه . إذاً السؤال الرئيسي هو ما إذا كان مناخ الاستثمار في مصر ، خاصة بعد الإصلاح الاقتصادي ، أصبح أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر أم لا ؟

ثانياً طبيعة الدراسة : Nature of the study

بعد تحديد سؤال الدراسة ، أتي دور تحديد طبيعة الدراسة . وتحديد طبيعة المشكلة تمثل عاملاً حاسماً في تحديد منهج البحث المطلوب تطبيقه (ماكجوان ٢٠٠٠) .

والدراسات بصفة عامة من حيث طبيعتها قد تكون دراسة استكشافية أو وصفية أو تفسيرية (كما هو موضح بالشكل الهندسي رقم ٢) .

- فاستخدام الدراسة الاستكشافية Exploratory يكون بهدف استكشاف جزئية غير مألوفة بالنسبة للباحث ، أو فحص موضوع جديد بالنسبة له ، أو بحث موضوع جديد لم يتعرض أحد له من قبل .
- أما الدراسة الو صفية Descriptive فهي تصف الأحداث أو التطور التاريخي للظاهرة . مثل ظاهرة التضخم حيث يوصف مستوي التضخم منذ الخمسينات مثلاً فتلك دراسة وصفية .
- أما الدراسة التفسيرية Interpretive تهدف إلي شرح أسباب التطور والتغير التي تحدث بالظاهرة . فنفس ظاهرة التضخم، يمكن استخدام الدراسة أو المنهج التفسيري لشرح أسباب ارتفاع أو انخفاض مستوي التضخم (ساندرس، بينهي ١٩٨٣) .

في الأربعة أبواب السابقة ، استخدمنا الأسلوبين الوصفي والتفسيري . فعلي سبيل المثال ، تم العرض للتطور التاريخي لوضع الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر . وبعد عرضنا ووصفنا للتغيرات التي حدثت بمصر منذ تطبيق سياسة الإصلاح الاقتصادي ، وكذلك وصف لتطور نصيب مصر من الاستثمار المباشر، عرضنا للدراسات وكذلك قمنا بوضع التفسير النظري لأسباب تقلب نصيب مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر .

الخطوة التالية في هذا البحث هي أن نقوم بعملية استكشافية للتعرف علي ما إذا كان مناخ الاستثمار في مصر قد تحسن بعد الإصلاح الهيكلي أم لا . ولهذا فإن الدراسة ، ومن خلال الأبواب التالية ، تبحث عن شيء جديد ، شيء لم يتم دراسته عملياً بعد ، وهو المتعلق بمناخ الاستثمار في مصر بعد حقبة من الإصلاح الاقتصادي مع رسم صورة للتوقعات المستقبلية .

أيضاً وبما أن الدراسة تدور في حقل الاستثمار الأجنبي المباشر ، فهي تهدف أيضاً إلي المساهمة في النقاش الدائر حول نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر . ولهذا نحاول استكشاف وتحليل افتراضين يتعلقا بنظرية الاستثمار الأجنبي المباشر (الباب السابع) .

ثالثاً تحديد منهج البحث The methodological approach :

لماذا تم اختيار طريقة الاستبيان Survey or questionnaire دون غيرها من طرق تجميع البيانات ؟ بعد أن حددنا كل من سؤال البحث وطبيعته يأتي دور تحديد منهجه .

مبدئياً ، أساليب البحث التي يجري استخدامها في العلوم الاجتماعية يمكن تصنيفها كالتالي :- الاختبارات أو التجارب ، تحليل المحتويات ، ملاحظة العينة مثل أداء الطلاب في المدارس ، المقابلات الشخصية من خلال الاستبيانات أو الاستطلاعات الرأي وتحليل البيانات الأرشيفية .

ومن بين كل الطرق المتاحة للباحث في العلوم الاجتماعية ، فإن الاستبيان هو أكثر الطرق استخداماً (ناشميس ١٩٧٦) . مثل تلك الطريقة في تجميع البيانات يمكن استخدامها لتحقيق كافة الأهداف سواء كان الغرض هو الاستكشاف أو الوصف أو التفسير ، ومن ثم فعلي الباحث أن يجمع البيانات من خلال سؤال الأفراد العينة المختارة والتي لديها علم بالظاهرة محل البحث لتوضيح السؤال المتعلق بالظاهرة . فلا بد أن تكون الأفراد المختارة لديها تجارب مع الظاهرة محل البحث .

علي الرغم *من أن الاختبار أو إجراء التجربة* Experiments هي الأفضل بالنسبة للدراسات الاستكشافية والو صفية ، إلا أنها نادرة الاستخدام بالنسبة للباحثين في العلوم الاجتماعية ، لأن التجارب ينبغي أن تتم في محيط محكم Controlled environment يتم التحكم في كافة العوامل ، وهو ما سيكون من قبيل المستحيل بالنسبة لأي ظاهرة اجتماعية ، كما أنها ستكون شديدة التكلفة للباحث (ساندرس وبينهي ١٩٨٣) .

* *أسلوب تحليل المحتويات* Contents analysis مثل تحليل قصيدة أو خطاب معين ، وهو ليس مكلفاً إذا ما قورن بالوسائل الأخرى لأن القصيدة أو الخطاب من السهل الحصول عليها من أي مكان وليكن المكتبة . ولكن من الواضح أن تلك الوسيلة لا يمكن استخدامها بالنسبة للدراسات الاستكشافية والتي تتطلب معلومات لم يتم استكشافها من قبل .

* *أسلوب الملاحظة* Observation يستخدم بشكل أساسي في تحليل المشكلات شديدة الحساسية مثل استخدام بعض الأدوية أو التمرينات لإنقاص الوزن خلال فترة معينة ، كما يستخدم بالنسبة للمجموعات التي ترغب في الإجابة علي استبيان ، ولكن هذا الأسلوب لن يكون مفيداً في دراستنا حيث أنها لا تتضمن أسئلة ذات حساسية معينة بل أنها أسئلة يمكن أن يسأل فيها العامة .

إذا كان هناك العديد من الوسائل التي يمكن استخدامها لتجميع البيانات الأولية ، ومع ذلك فإنه عند اختيارنا لأفضل وسيلة ينبغي أن نكون واضعين في حسباننا أهداف البحثResearch goals .

في الميدان المتعلق بمحددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وجدنا من خلال الدراسات السابقة (راجع البابين الثاني والثالث) أن الاستبيان أو استطلاع الرأي هو أفضل وسيلة ، وأكثر وسيلة تم استخدامها لتحليل مناخ الاستثمار المباشر في دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية والولايات المتحدة وتركيا وغيرها من الدول .

فمن خلال الاستبيان يمكن الحصول علي معلومات يستحيل الحصول عليها باستخدام وسائل تجميع البيانات الأخرى . وعندما يكون الهدف هو قياس عينة كبيرة يستحيل ملاحظتها مباشرة ، يكون الاستبيان هو أفضل وسيلة بحثية . وإذا كان موضوع البحث يهدف إلي التعرف علي موقف العينة من قضية معينة ، يكون الاستبيان أفضل وسيلة . أيضاً فإن الاستبيان يسهل تحليله إحصائياً كما سنري في الباب السابع ، ومن ثم يمكن تعميم النتيجة علي كل الأفراد الذين تم اختيار العينة من بينهم .

إذا من الواضح تميز أسلوب الاستبيان علي غيره من الوسائل فيما يتعلق بالظاهرة محل البحث . أما بالنسبة لأسلوب مثل الملاحظة مثلاً ، يصعب التعميم فيها لأن العينة صغيرة جداً لا تمثل كل الأفراد العينة (ساندرز ، بينهي ١٩٨٣).

نخلص إلي أنه إذا كنا قد انتهينا إلي الطبيعة الاستقرائية أو الاستكشافية لهذا البحث وخاصة الميداني ، فإن المنهجية تتوقف بشكل كبير علي تجميع البيانات العملية . في الأربعة فصول الأولي لدراستنا قمنا بتحليل البيانات الثانوية وذلك كي نصل إلي فهم أعمق لمحددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، وما كتب بشأن نظريان الاستثمار المباشر ، وكذلك مناخ الاستثمار في مصر . ومن ثم تتضمن الفصول التالية عرضاً للبيانات الأولية وتحليلها .

رابعاً: <u>طريقة التحليل</u>The analytical method(**<u>التحليل الكمي أم الكيفي</u>**؟):

تحليلنا للبيانات الثانوية المتعلقة بمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الفصول الأربعة الأولى ساهم مساهمة فعالة في تحديد فروض الدراسة . الخطوة التالية هي إيجاد الطريقة المناسبة لاختبار تلك الفروض . ومن المتعارف عليه أن الاختيار يكون بين أساليب التحليل والكمية والكيفية .

- التحليل الكمي Quantitative analysis والذي يطلق عليه أحياناً التحليل الوضعي وهو من أقدم أساليب التحليل . أطلق عليه هينت (١٩٩٦) " المنهج الطبيعي " ، تأكيد للاعتقاد السائد أسلوب العلوم الطبيعية . فالباحث الكمي يكون تحليله منعزلاً من الواقع ، وهذا هو سبب معارضة البعض لاستخدامه في العلوم الاجتماعية .
- أما التحليل الكيفي Qualitative analysis ، فعلي النقيض يأخذ في الاعتبار كافة الظروف ، كما لا يمكن للباحث أن يعزل نفسه عن الظروف المحيطة . فالنظرة الواسعة لأسلوب التحليل الكيفي تؤكد أنها تعتمد بشكل كبير علي اختيار ورؤية الباحث أو المحلل وهي مسائل يصعب التكهن بها ، ومن ثم تبدو الحاجة إلي استخدام وسائل التحليل البديلة (جوبا ، لينكولن ١٩٩٤ ، جيل ، جونسون ١٩٩١) .

هنا علينا الاختيار بين هذين الأسلوبين ، هل نستخدم أسلوب التحليل الكمي أم الكيفي؟ . بعد الخلاف بين المتخصصين بين تأييد ورفض كل منهما لأسلوب الآخر. انتهي الكثيرين منهم إلي الاعتراف بأن أسلوب التحليل يتوقف في النهاية علي طبيعة موضوع الدراسة ، كما سيكون لرؤية الباحث دور أيضاً في اختيار طريقة التحليل الملائمة (جريس ويل ١٩٩٤) .

في الأربعة فصول الأولي لدراستنا ، استخدمنا أسلوب التحليل الكيفي ، حيث لعب الباحث أو المؤلف الدور الأهم فيما يتعلق بتجميع البيانات ومناقشتها وأخيراً تحليلها كيفياً إلي أن انتهي إلي وضع الافتراضات Assumptions . ومع ذلك وبعد أن حددنا سؤال الدراسة وطبيعته وافتراضاته ومنهج البحث ، فإننا في الباب السابع سنعتمد بشكل أكبر علي أسلوب التحليل الكمي (على الرغم من استخدامنا أيضاً للتحليل الكيفي كما سنرى) ، وذلك في تحليلنا لنتائج الاستبيان وذلك باستخدام حزمة الأدوات التي يتضمنها البرنامج الإحصائي للعلوم الاجتماعية SPSS .

في الباب الثامن ، نستخدم أسلوب التحليل الكيفي وذلك لمقارنة نتائج التحليل الكيفي الذي استخدمناه في الفصول الأربعة الأولي بنتائج التحليل الكمي الذي استخدمناه في الباب السابع ، وذلك عند عرضنا لخاتمة وتوصيات تلك الدراسة .

إذا في ضوء المناقشة السابقة ، فإن أفضل أسلوب للتحليل هو ذلك الأسلوب الذي يعتمد ليس فقط علي أسلوب التحليل الكمي كبديل عن أسلوب التحليل الكيفي أو العكس . وإنما هو ذلك الأسلوب الذي يدمج أو يعتمد علي كلا النوعين من التحليل في آن واحد ، ومن ثم يمكن الوصول إلي نتائج أقرب إلي اليقين ، وفي

ذات الوقت تأخذ في الحسبان كافة الظروف المحيطة بالظاهرة . ومن ثم نكون علي مدي البحث بأكمله قد استخدمنا كلا النوعين من التحليل .

فالطرق الكمية نافعة عند القيام بتحليل البيانات التي جمعت من خلال الاستبيان ، ومع ذلك فعندما نصل إلي وضع خاتمة أو توصيات فإن الأمر يتوقف علي منهج تقدير كيفي . فعلي سبيل المثال تم فحص تجربة كل من شرق آسيا و أمريكا اللاتينية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الباب الثالث . فدراسة تلك التجارب كانت بمثابة المرشد بالنسبة لنا عند دراستنا للوضع القائم للاستثمار الأجنبي المباشر في مصر .

أخيراً وبعد القيام بالتحليل الكمي للباب السابع ، حاول المؤلف "وبأسلوب كيفي" ربط نتائج الباب السابع بنتائج الفصول الأربعة الأولي ، في محاولة لتقديم توصيات نافعة لصانع القرار في مصر اعتماداً علي كل من التجارب المقارنة خاصة لشرق آسيا وأمريكا اللاتينية وكذلك نتائج التحليل الإحصائي للاستبيان المتعلق بمصر .

خامساً أهمية حجم العينة في المنهج :

بعد أن تحددت أسئلة البحث ، وطبيعته ،ومنهجه ، الخطوة التالية هي تحديد حجم العينة Sample size . نؤكد هنا أيضاً علي أن أهداف البحث وإمكانية القيام به تحكم حجم العينة . فوفقاً لميلس وريبرمان (١٩٩٤) أن حجم العينة يلعب دوراً حاسماً في التحليل اللاحق . فحتى نتمكن من اختبار فروض البحث ، من الضروري تحديد الشركات التي ستمثل في الاستبيان .

أيضاً فإن أهداف البحث وكذلك افتراضاته تحكم عدد الشركات المطلوب استطلاع رأيها . وبما أن دراستنا تهدف بالدرجة الأولي إلي تحديد محددات الاستثمار من حوافز ومعوقات خاصة في مصر ، وبشكل ثانوي تحاول المساهمة في النقاش الدائر حول نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر ، فإن تمثيل الشركات ينبغي أن يكون مرتبطاً بتحقيق أو بلوغ تلك الأهداف تلك الأهداف .

فعلي سبيل المثال ، في دراستنا ، ينبغي أن يكون عدد الشركات كافياً من حيث العدد أو التصنيف لأنه ، علي سبيل المثال ، إذا أجري الاستبيان علي عدد ٤ أو ٥ شركات فقط ، سيكون من المستحيل اختبار الكثير من افتراضات الدراسة . فلاختبار الافتراض القائل بأن " العلاقات الدبلوماسية بين الدولة الأم والدولة المضيفة تؤثر بالإيجاب علي تركز الاستثمار الأجنبي المباشر " فينبغي أن يكون لدينا علي الأقل ٢٥ شركة ممثلة حتى تتمكن من احتواء أغلب الجنسيات التي تستثمر في مصر ... وهكذا .

حتى أن اختيار شركة من كل دولة لن تكون ذات مصداقية إذا ما أردنا تعميم النتائج . والسبب الأخر هو المتعلق بإطار العينة ، هو كيف يتسنى لنا وضع الشركات الأمريكية التي تمثل ١٨ % من الاستثمار الأجنبي في مصر في نفس مستوي الشركات الأسبانية مثلاً التي تمثل أقل من ١ % . كل تلك القيود يمكن أن تترك بأثرها علي الافتراضات الأخرى إذا ما حاولنا تخفيض عدد الشركات .

وسبب تركيزنا على تلك الجزئية هو محاولة أحد الأساتذة الإنجليز الممتحنين (خلال المراحل الأولى للبحث) الضغط علي المؤلف لإجراء الاستبيان علي ثلاث أو أربعة شركات فقط ، لذلك سقنا كل تلك التبريرات .

في الدراسات السابقة (البابين الثاني والثالث) لم يكن هناك تمييز أو تفرقة مثلاً بين الشركات من حيث حجمها أو استراتيجياتها أو أهدافها أو القطاع الذي تعمل به . حتى بالنسبة للدراسات التي حاولت التعرف علي محددات الاستثمار المباشر في قطاع مثل السياحة أو التصنيع ، حاولت تعميم نتائجها علي القطاعات الأخرى والذي نفترض استحالته (راجع الباب السابع).

وكان هذا هو سبب (أي محاولات التعميم) اختلاف الباحثين وكذلك سبب اختلاط النتائج ومن ثم كانت محيرة سواء بالنسبة لنظريات الاستثمار المباشر أو محدداته (الأبواب من ١- ٣) . دراستنا تمثل محاولة في سبيل إزالة هذا التداخل ، والتي من أجلها وضعنا الافتراضات واستقررنا على الطريقة المشار إليها سلفاً .

المطلب الثاني

تصميم الاستبيان Questionnaire design

نعرض في هذا المطلب لمجموعة من النقاط وهي ، ماهية المعلومات المطلوبة لإنجاز تلك الدراسة ، ثم نعرض لتصميم صيغة الاستبيان ، ثم لإطار العينة ، فنعرض بعد ذلك لطريقة لإجراء الاستبيان ، ثم نعرض للردود النهائية للشركات علي الاستبيان .

١- ماهية المعلومات المطلوبة:

بما أن تلك الدراسة تهدف أولاً إلي تقييم مناخ الاستثمار في مصر ، وثانياً إلي الوصول إلي فهم أعمق لنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر ، فإن المعلومات المطلوبة هي كالتالي :-

- معلومات متعلقة بالاقتصاد المصري منذ البدء في عملية الإصلاح الاقتصادي ومن شأنها أن تؤثر علي قرارات المستثمرين الأجانب مثل الاستقرار الاقتصادي ، التضخم ، سعر الفائدة ، سعر الصرف ، والإصلاح التشريعي.....
- كما أوضحنا في الباب الرابع ، فقد تبين لنا من خلال البيانات الصادرة سواء من الحكومة المصرية أو المؤسسات الدولية أو من الدراسات العلمية صورة مشجعة ومتفائلة . فمعظم الدراسات السابقة تري أن مناخ الاستثمار في مصر صار أكثر تشجيعاً للاستثمار الأجنبي المباشر خاصة بعد تنفيذ الإصلاح الاقتصادي . ومع ذلك ، ما هو رأي الشركات الأجنبية (اللاعب الرئيسي) التي تعمل بالفعل في مصر ؟
- كذلك نحن بحاجة إلي معلومات عن البيئة السياسية والاجتماعية التي من شأنها أن تؤثر علي تدفق الاستثمار ، ولكن من المصادر الرئيسية في هذا الموضوع وهي الشركات .
- إذا كان العنصر البشري ومهارة العمال ، علي سبيل المثال ، أصبح في غاية الأهمية في قرارات المستثمرين (كما رأينا في تجربة دول شرق وجنوب شرق آسيا علي وجه التحديد). فإن دراستنا بحاجة إلي معلومات أكثر عن وضع سوق العمل المصري .
- تتطلب الدراسة الحصول علي معلومات ذات صلة بوضع النظام الإداري وفعالية الإدارة وكذلك أثر الوضع الإستراتيجي جغرافياً وسياسياً علي تدفق الاستثمار .

- كما تتطلب الدراسة معلومات بشأن أثر غياب اتحادات إقليمية فعلية بالمنطقة علي عملية تدفق الاستثمار ، وكذلك أثر نزاع الشرق الأوسط علي تدفق الاستثمار بالمنطقة عامة ومصر خاصة.
- الحاجة إلي معلومات عن استراتيجية الترويج للاستثمار الحالية في مصر وما إذا كانت كافية وفعالة أم لا ، وكذلك الحاجة إلي التنبؤ بمستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر علي المدى البعيد .

٢ – تصميم الاستبيان Questionnaire design

كافة المعلومات المشار إليها مسبقاً جمعت من خلال الاستبيان الذي سبق أن استقررنا علي اختياره كمنهج للبحث . (راجع ملحق رقم ١) تم إجراء هذا الاستبيان بشكل أساسي (٩٥% من الحالات) من خلال مقابلات شخصية مع عينة من الشركات الأجنبية العاملة في مصر .

- تم تقسيم الاستبيان إلي خمسة أقسام كما يلي : أولاً معلومات أساسية عن الشركة وتطورها ، ثانياً البيئة الاقتصادية ومناخ الاستثمار في مصر منذ ١٩٩١ ، ثالثاً العوامل المتعلقة بالبيئة السياسية والاجتماعية والإدارية ، رابعاً العنصر البشري وسوق العمل في مصر ، وأخيراً ميزة الموقع بالنسبة لمصر وأثرها في قرارات الشركات بالاستثمار .
- تم إجراء الاستبيان مع شركات تعمل في مختلف القطاعات مثل الخدمات والتصنيع والبترول ، كما تنتمي إلي العديد من الجنسيات مثل الأمريكية والبريطانية والفرنسية والألمانية والسويسرية ..الخ . والهدف هو التعرف علي ما إذا كانت الإجابات ستختلف باختلاف تصنيف أو استراتيجية الشركة أم لا .
- أيضاً تضمن الاستبيان أسئلة هدفها الإجابة أو اختبار فروض الدراسة فتضمن أسئلة عن الشركة من حيث ملكيتها وقطاع الاستثمار واستراتيجياتها ، أي ما إذا كانت تستثمر بهدف خدمة السوق المحلي أم التصدير ، وكذلك مسألة اعتماد الشركة علي مدخلات الإنتاج المحلية أم المستوردة ..الخ .
- تضمن الاستبيان أسئلة تتعلق بمناخ الاستثمار في مصر خاصة بعد حقبة من الإصلاح الاقتصادي . فقد تم سؤال الشركات حول مدي نجاح أو فشل سياسات الخصخصة ، فعلي سبيل المثال ، كانت هناك أسئلة عن أهم المؤثرات الاقتصادية مثل معدل نمو الناتج القومي الإجمالي ومستوي التضخم ومعدل نمو دخل الفرد وأسعار الفائدة وسعر الصرف بالنسبة للجنيه المصري.
- غطي الاستبيان أيضاً قانون الاستثمار الجديد ٨ / ١٩٩٧ ، وذلك للتعرف علي ما إذا كان قد شجع الاستثمار أم لا ، وكذلك للتعرف علي ما إذا كان هناك من

مشكلات مع القانون أم لا . تم سؤال الشركات عن مستوي الحوافز الضريبية ومدي فعاليتها وكذلك ضريبة الشركات وأثرها علي قراراتهم .

- أيضاً كان هناك أسئلة عن وضع القطاع الخاص المصري . فقد وجدنا أن القطاع الخاص بدول شرق آسيا لعب دوراً رئيسياً في جذب الاستثمارات اليابانية للمنطقة (الباب الثالث) ومن ثم كان لابد من التعرف علي مدي قوة الشركات المحلية ومدي تعاونها مع الشركات الأجنبية إما بالإمداد أو التوزيع أو غير ذلك .
- تم سؤال الشركات الأجنبية أيضاً عن البيئة السياسية في مصر وكذلك السياسة الخارجية المصرية تجاه القضايا الدولية وكذلك الوضع الأمني الداخلي وأثره علي قرارات الشركات بالاستثمار في مصر .
- كما تضمن الاستبيان أيضاً أسئلة عن النظام الإداري وأثره علي جذب الاستثمار فقد تم سؤالهم عن إجراءات اعتماد الموافقة ومدي توافر الاستشاريين والخبراء المصريين الذين يمكنهم تقديم المشورة بشأن قضية متعلقة بالاستثمار .
- تضمن الاستبيان أيضاً أسئلة بشأن العنصر البشري وسوق العمل في مصر ، فقد سئلت الشركات عن عدد العاملين المصريين وكذلك الأجانب ونسبة المصريين إلي الجانب ، كما تم سؤالهم سؤالاً هاماً عن مدي مهارة العامل المصري مقارنة بالمستويات الدولية . ثم سؤالهم عن مدي أهمية مدي أهمية عنصر المهارة في قرارهم الاستثماري وذلك للتعرف علي ما إذا كانت الإجابات ستختلف من قطاع إلي أخر . سئلوا أيضاً عن قانون العمل وما إذا كان يوفر الحماية كاملة لحقوق العمال أم لا .
- جزء أخر من الاستبيان تضمن أسئلة عن الوضع الجغرافي لمصر وأثره علي مصر كمركز لتدفق الاستثمار . فقد تم سؤال الشركات عن أهمية عنصر الموقع في قرارها الاستثماري ، وهل تختلف أهميته بالنسبة للشركات التي تعمل في قطاع السياحة عن الشركات التي تعمل في قطاع البترول أم لا .
- تم سؤال الشركات عن مدي أهمية إنشاء اتحاد إقليمي بالمنطقة وما إذا كان غياب مثل ذلك الاتحاد يؤثر بالسلب علي تدفق الاستثمار للمنطقة عامة ومصر خاصة أم لا .
- سئلت الشركات عن تنبؤاتهم بشأن حجم الاستثمار الذي سيتدفق علي مصر خلال العشر سنوات المقبلة .
- أخيراً وفيما يتعلق بالترويج للاستثمار أو "تسويق مصر" تم سؤال الشركات عن تقديرهم لاستراتيجية التسويق للاستثمار الحالية وما إذا كانت فعالة في

تسويق مصر كسوق استثماري أم أنها تتطلب جهوداً أكثر من قبل الحكومة المصرية .

فبصفة عامة حاول الاستبيان تغطية العوامل الرئيسية التي من شأنها التأثير علي قرارات الاستثمار في مصر ، وساعدنا علي ذلك دراستنا للتجارب المقارنة في الأبواب الأولي لتلك الدراسة

٣- حجم وإطار العينة:

استهدفت الدراسة منذ البداية إجراء الاستبيان مع عينة لا تقل عن مائة شركة حتى نتمكن من تغطية الشركات العاملة في كل القطاعات ومن مختلف الأحجام والأهداف وكذلك الجنسيات . (راجع الجدول ١٢.٢ ملحق ٨) .

جدول (١٣) الاستثمار الأجنبي في مصر حسب الجنسية (مايو ١٩٩٦)

Country	Number of Projects
U.S.A	190
U.K	112
France	62
Germany	84

Source: Egypt, Country Commercial Guide 1998

فكما أشرنا من قبل (الباب الرابع) توزيع الشركات العاملة من حيث الجنسيات أتت أمريكا في المقدمة (لكونها المستثمر الأول في مصر حتى عام ٢٠٠٠، من حيث عدد المشروعات) (جدول ١٣) تلاها بريطانيا ثم فرنسا حيث بلغ عدد الشركات المستثمرة عام (١٩٩٦) ١٠٤٩ مشروع . فقد تم تعميم الاستبيان اعتماداً علي هذا الجدول . لا شك أن هذا العدد قد تغير منذ ١٩٩٦ ، ومع ذلك فمن المؤكد أن الذي لم يتغير هو أن الشركات الأمريكية والبريطانية والفرنسية والألمانية هم أكبر المستثمرين في مصر (ملخص عن الاقتصاد المصري ١٩٩٩) . ولهذا كان لهم التمثيل الأكبر في العينة .

فعلي سبيل المثال ، فإن الشركات الأمريكية تعمل في مصر في كل القطاعات تقريباً بدءً من الصناعات الثقيلة إلي الخفيفة إلي الخدمات وتمثل باستثماراتها أكثر من ١٨% بين المستثمرين الأجانب (بيزنس أمريكا ١٩٩٨) . ولهذا مثلت الشركات الأمريكية بنسبة ١٨% في العينة (جدول ١٤) . وحيث أن بريطانيا هي ثاني المستثمرين فقد مثلت بـ١٤% من العينة . فرنسا كمستثمر رقم ثلاثة مثلت بـ١١% وألمانيا كرابع مستثمر مثلت بـ١٠% والشركات الهولندية كخامس مستثمر مثلت بـ٩% والشركات اليابانية كسادس مستثمر مثلت بـ٨%. أما الجنسيات الأخرى الأقل تمثيلاً في مصر مثل الكندية والسويدية والأسبانية والإيطالية اشتركت في النسبة المتبقية وهي ٣٠% (جدول ١٤) .

جدول (١٤) نسب تمثيل الجنسيات في العينة

U.S.A	UK	France	Germany	Holland	Japan	Swiss	Others
18%	14%	11%	10%	9%	8%	8%	22%

وضعنا في الاعتبار أيضاً عند تصميم الاستبيان عنصر مثل قطاع الاستثمار . مثلاً معظم الاستثمارات الأمريكية في مصر تتركز في قطاعات البترول والاستكشاف فمثلاً شركة أومكو الأمريكية هي أكبر مستثمر في مصر أضف إلي ذلك شركة موبيل للبترول وإسسو ، تيكساكو وكالتكس وماراتون وفونيكس وغيرها كما أن هناك شركات تعمل في قطاع البنوك وغيره (دليل التجارة المصري – وزارة التجارة الأمريكية ١٩٩٨) .

كما أن هناك أمثلة لشركات أمريكية في قطاعات غير البترول مثل أمريكان إكسبرس وسيني بانك وكوكاكولا وجنرال موتورز وجونز أند جونز وكاد بوري وزيروكس . ومن أمثلة الشركات البريطانية العاملة في مصر شركة شل وبريتش جاز وريبسول ومعظمها أيضاً تعمل في قطاع البترول .

ولهذا فقد هدف الاستبيان إلي تغطية شركات تعمل في قطاعات مختلفة . ومن ثم فإن الشركات الأمريكية التي تعمل في قطاع البترول مثلاً كانت هي الأكثر تمثيلاً في العينة بالنسبة لأمريكا وبريطانيا .

ومن حيث التوجهات القطاعية للاستثمار الأجنبي في مصر ، فقد لوحظ أنه أكثر توجهاً نحو قطاع البترول والاستخراج ثم التصنيع ثم السياحة . وبما أننا علمنا أن أمريكا ستمثل بـ١٨% في الاستبيان ، وبما أننا علمنا أيضاً أن أكثر من ٦٠% من الاستثمارات الأمريكية من حيث الحجم هي في القطاع الاستخراجي ، فإن الشركات الأمريكية التي تعمل في هذا القطاع مثلت بـ٩ شركات من بين ١٩ شركة . جدول رقم (١٥) يوضح التمثيل القطاعي للشركات الأجنبية في عينة الدراسة .

حصلنا علي معلومات بشأن أسماء الشركات من مصادر عدة مثل سفارات الدول الممثلة في الاستبيان داخل مصر مثل السفارة الأمريكية والفرنسية والألمانية بالقاهرة . ثم الاتصال أيضاً بالمكتب الثقافي التابع للسفارة المصرية بلندن وذلك لتزويدنا بالمعلومات عن الشركات العاملة بمصر .

جدول رقم (١٥) تمثيل الشركات في العينة (بالعدد) وفقاً لقطاع النشاط

Sectors	U.S	UK	France	German	Holland	Japan	Others
Oil and Exploration	9	5	3	3	2	1	4
Manufacturing	4	4	4	4	4	5	12
Services	4	3	3	2	2	1	9
Others	1	2	1	1	1	1	5

٤ – كيف تم إجراء الاستبيان:

من حيث المبدأ، يمكن إجراء الاستبيان باستخدام أربعة وسائل رئيسية ، إما من خلال مقابلات وجهاً لوجه مع أفراد العينة ، أو من خلال التليفون أو بالبريد سواءً العادي أو حديثاً الإلكتروني. كل وسيلة من تلك الوسائل لها مميزاتها ، كما أن عليها مثالبها.

فعلى سبيل المثال ، إذا ما قررنا إجراء استبيان من خلال التليفون ، فلاشك أنها وسيلة سهلة ، كما أنها أرخص من إجراء مقابلات شخصية ، إلا أنها لا تصلح بالنسبة للشركات أو المشروعات التي ليس لديها تليفون أو بريد إلكتروني أو أن التليفون معطل . كما أنه وهذا هو الأهم من السهل أن يرفض الشخص الذي ترغب في استطلاع رأيه ويضع السماعة في وجهك. كما أن استخدام التليفون لا يصلح بالنسبة للاستبيانات الطويلة متعددة الأسئلة.

أيضاً، أنه من السهل ، كما أنه من غير المكلف إجراء الاستبيان من خلال إرساله بالبريد العادي وحديثاً بالبريد الإلكتروني (الإنترنت) ولكن في الوقت نفسه ، فإن معدل الاستجابة يكون محدوداً ، كما قد يأخذ وقتاً أطول في الردود ، كما قد لا يكون من أجاب على الاستبيان هو الشخص الأنسب من ناحية المسؤولية أو غير ذلك.

لهذا فضل المؤلف إجراء الاستبيان من خلال مقابلات شخصية (٩٥% من الحالات) . فعلى الرغم من أن المقابلات تأخذ وقتاً أطول ، كما أنها أكثر تكلفة مقارنة بالطرق الأخرى ، حيث أنها تتطلب السفر من مكان لآخر والانتظار وإلى غير ذلك من المشكلات التي يمكن تصورها ، بل حدثت بالفعل ، إلا أنها الوسيلة الأفضل لاحتوائها على العديد من المزايا التي لا تتوافر لطرق إجراء الاستبيان الأخرى.

فمن خلال المقابلة الشخصية ، فإن معدل الاستجابة يكون أعلى بكثير مقارنة بالطرق الأخرى كما يمكن لمن يجري الاستبيان التأكد من شخص من سيجرى عليه الاستبيان . كما أن حضور المقابلة يضمن قيام المستطلع رأيه بالإجابة على كل الأسئلة. أيضاً حضور واضع الاستبيان قد يساعد المستطلع رأيه في فهم أسئلة قد يصعب عليه فهمها لولا مساعدة من وضع الاستبيان. ومن ثم فإن من النادر أن تجب عيوب المقابلات الشخصية مزاياها (ميكور ماك و هيل ١٩٩٧).

٥. توزيع العينة بعد الاستجابة النهائية للشركات:

بعد تصميم الاستبيان ، تم إرسال خطابات (ملحق ٢) بطلب تحديد مواعيد لإجراء مقابلات إلى ما يقرب من ٢٠٠ شركة عاملة في مصر وذلك شهرين قبل

التنفيذ الفعلي للاستبيان. مبدئياً تم تلقي استجابة من ٣٠ شركة (٢٠% تقريباً) وذلك بقبول إجراء استبيان معها بغرض التعرف على مناخ الاستثمار في مصر.

تم إرفاق خطاب التوصية الصادر عن السادة المشرفين على الدراسة (ملحق٣) مع خطاب طلب إجراء الاستبيان. كانت الاستجابة ضعيفة من قبل الشركات الأمريكية ، كما رد البعض الآخر برفض المشاركة استناداً إلى اعتبارات السرية، ولهذا كانت ردود الشركات الأمريكية الرافضة مخيبة للآمال.

واجهنا نفس الموقف من قبل الشركات الإيطالية والتي رفضت استطلاع رأيها (ملحق رقم ٤) . ومع ذلك فقد كانت الاستجابات مقبولة من كل من الشركات الإنجليزية والألمانية والفرنسية واليابانية والسويسرية.

وعلى الرغم من تلقي الباحث استجابات من ٣٠ شركة في المرحلة الأولى ، إلا أنه ذهب مباشرة ودق أبواب الكثير من الشركات الأخرى وانتهى إلى إجراء استبيان مع ثماني شركات أخرى. ومن ثم فقد بلغ إجمالي عدد الشركات التي أجري الاستبيان معها ٣٨ شركة.

فالعينة التي أجابت على الاستبيان تغطي (ومن حسن الحظ) شركات تعمل في قطاعات مختلفة مثل الصناعة والخدمات والبترول. كما أن الأشخاص الذين تم استطلاع آرائهم كانوا إما رؤساء (أغلبيتهم) أو مديري عموم أو مستشارين تجاريين وماليين بتلك الشركات. كما أنهم كانوا مصريون وأجانب وإن كان التمثيل الأكبر للأجانب حيث مثلوا أكثر من الثلثين. وكانت الدراسة قد افترضت التباين في الاستجابات بين كل من المصريين والأجانب (الباب السابع).

تغطي الدراسة كل من الشركات المملوكة ملكية كاملة للأجانب ، وكذلك المشروعات المشتركة وكذلك الشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة الحجم. فعلى الأقل أكثر من ٥٠ % من الشركات المتعددة الجنسيات العاملة في مصر تمت تغطيتها منها شركة موبيل للبترول و شل و أموكو وكوكا كولا جنرال موتورز سيمنز وبيجو ونستله وكادبوري وديجرمونت وكذلك منظمة جيترو اليابانية بالقاهرة وكذلك غرفة التجارة الألمانية بالقاهرة.

حاول الباحث الحصول على مساندة من مجلس الوزراء ولكن للأسف لم يتلقى أي استجابة أو رد على خطاباته و فاكساته التي أرسلها من بريطانيا. فقد أرسل الباحث خطابات وفاكسات لكل من السيد رئيس الوزراء الأسبق (ملحق ٥) وكذلك السيد وزير الاقتصاد (ملحق ٦) والرئيس الأسبق للهيئة العامة للاستثمار (ملحق ٧) ولكنه لم يتلقى أي استجابة. فلو كان الباحث قد تمكن من الحصول على خطاب مساندة من أي من تلك الشخصيات الهامة في هذا الميدان، لكان قد تيسر له إنجاز هذا العمل والاستبيان وبسهولة مع عدد أكبر من الشركات.

الباب السادس

فروض الدراسة بشأن كل من نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر ومناخ الاستثمار في مصر

Research hypotheses regarding FDI theories and Egypt Investment climate

تمهيد:

بعد الدراسة والتحليل للدراسات السابقة والقائمة حول نظريات نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته، خاصة في شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية وبالطبع مصر، فإن الخطوة التالية تتمثل في وضع الافتراضات، وكذلك نموذج يسهل لنا عملية التحليل. ومن ثم فقد عرضنا بالشرح لنموذج التحليل في المبحث الأول، ثم لفروض الدراسة في المبحث الثاني.

المبحث الأول

نمازج التحليل Research Models

كما أوضحنا في الباب التمهيدي ، فإن الدراسة تهدف إلى تحقيق غرضين : أولهما مرتبط بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر، والآخر متعلق بمناخ الاستثمار في مصر. كلا النوعين من الأهداف تم عرضهما وتبريرهما في النموذجين التاليين:

١. نموذج خاص بعوامل الجذب بالدولة المضيفة في نظرية جون دنينج.

على الرغم من تعدد العوامل التي من شأنها أن تؤثر على تحركات الاستثمار الأجنبي المباشر (راجع البابين الثاني والثالث) إلا أن نموذج الدراسة يرتكز على عوامل الجذب المتعلقة بالدولة المضيفة. ففي الباب الأول حللنا نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر القديم والحديث منها ، ولم نتمكن من الوصول إلى شرح أو تفسير محكم أو دقيق لعوامل التركز الراجعة للدولة المضيفة.

حتى الدراسة المقارنة لتجارب دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية ، فعلى الرغم من عرضها و بصورة عامة للعوامل التي تساهم في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنها لم تعطي إجابة واضحة للسؤال التالي: لماذا تعمل بعض من تلك العوامل في حالة دولة معينة ولا تعمل في حالة دولة أخرى؟

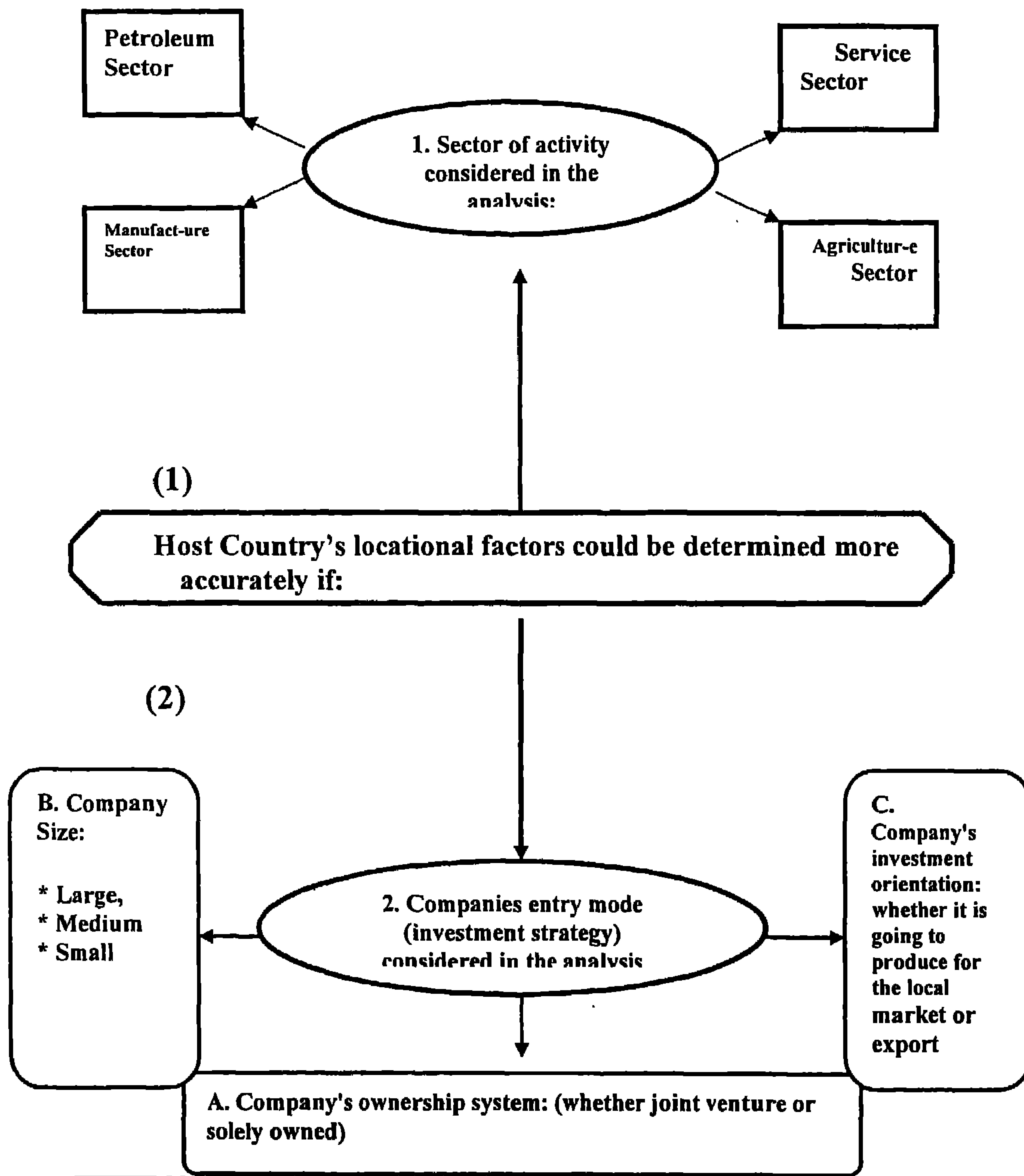
فالدراسات السابقة لم تتمكن من إعطائنا إجابة محكمة للسؤال السابق لأن فكرة العوامل الراجعة للدولة المضيفة (وهي العنصر الثالث في نظرية جون دنينج) فكرة واسعة وغامضة Vague ومطاطة ، وقد طبقت على الرغم مما تتضمنه من تعميم دون تمييز أو اعتبار لعوامل مثل قطاع النشاط أو استراتيجية الدخول ، أي ما إذا كانت الشركة تهدف إلى الإنتاج من أجل السوق المحلي أم التصدير. ولهذا فقد طورت الدراسة النموذج التالي كما هو معروض بالشكل البياني رقم (٣):

فالاستثمار الأجنبي المباشر ليس في هيئة واحدة كما أنه لا يتم في قطاع إنتاجي واحد ، بل في العديد من القطاعات. فهل الشروط المتطلبة للاستثمار في قطاع معين هي ذات الشروط المتطلبة للاستثمار في قطاع آخر ؟ وبسبب التعميم سالف الإشارة إليه، لا توجد إجابة على هذا السؤال. تأمل الدراسة – أنه بعد تطوير هذا النموذج – وإذا ما أكدت النتائج ما وضعناه من افتراضات ، أن يصير بالإمكان الإجابة بصورة أكثر يقينية على السؤال المشار إليه.

ولكن تجدر الإشارة، إلى أن الغرض من تطوير هذا النموذج ليس إنشاء وضع نظرية جديدة للاستثمار الأجنبي المباشر (حيث أن هذا ليس هو هدفنا الرئيسي من تلك الدراسة) ، وإنما تغذية وتطوير العنصر الثالث في نظرية جون دنينج وإضفاء قدر الإحكام عليها. فالنظرية الانتقائية لجون دنينج تشرح بصيغة عامة لماذا وكيف يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر ، ولكن عندما نأتي إلى تطبيقها على حالة معينة أو دولة بعينها أو قطاع بعينه ، يفشل هذا التعميم في

مساعدتنا في الوصول إلى نتيجة معينة ، وهو ما يرجع إلى غياب الدقة والإحكام الذي تبتغيه الدراسة.

شكل توضيحي رقم (٣) نموذج بشأن عوامل التمركز بالدولة المضيفة



النموذج الذي تسعى الدراسة لتطويره ، لن يساعد فقط في إضافة الدقة إلى العنصر الثالث لنظرية جون دنينج ، ولكن أيضاً يعطي الدول النامية قدراً أكبر من الوضوح حول متطلبات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، وذلك من خلال التفهم لمتطلباته وفقاً لقطاع النشاط وكذلك استراتيجية الاستثمار.

فعلى سبيل المثال، إذا وجد أن الشركات التي تعمل في قطاع الصناعات الإلكترونية ولخدمة السوق المحلي تتطلب عوامل مثل العمالة شديدة المهارة وليس فقط العمالة الرخيصة وذلك مقارنة بالشركات التي تعمل غي القطاعات الأخرى، فإن على الدولة النامية تطوير سياساتها بما يوفر تلك المتطلبات إذا كانت ترغب في جذب هذا النوع من الاستثمار وهكذا....

وعلى النقيض من ذلك ، إذا وجد أنه بالنسبة للشركات التي تعمل في قطاع السياحة أن الوضع الأمني في مقدمة أولوياتها ، فإنه يكون بإمكان الدولة المضيفة أن تضع هذا العامل في مقدمة اهتماماتها إذا كانت ترغب في جذب هذا النوع من الاستثمار الخ.....

٢. نموذج خاص بمناخ الاستثمار في مصر:

دراستنا للتجارب العالمية سواء في أمريكا اللاتينية أو شرق وجنوب شرق آسيا ومصر قبل وبعد الإصلاح الاقتصادي ، أعطتنا فهماً أوسع لمحددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر عامة ومحدداته بالنسبة لمصر على وجه الخصوص . تبين لنا من الدراسات السابقة أن هناك العديد من العوامل التي من شأنها التأثير على القرارات الاستثمارية للشركات.

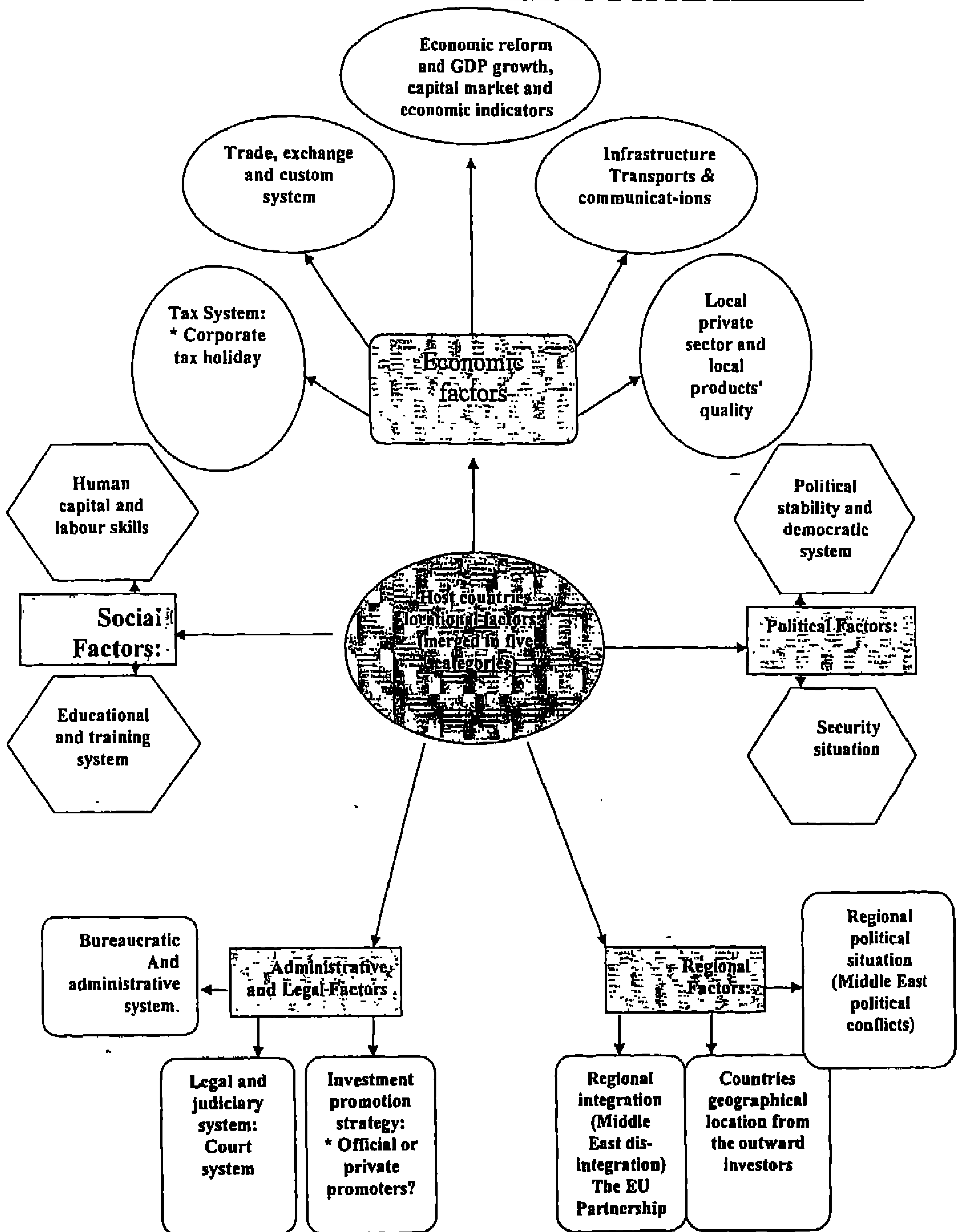
نحاول من خلال النموذج الخاص بنا هنا تصنيف تلك العوامل إلى خمسة أقسام ١. العوامل الاقتصادية ٢. العوامل الاجتماعية ٣. العوامل السياسية. ٤. العوامل التشريعية والإدارية. ٥. العوامل الخارجية والإقليمية. (راجع الشكل التوضيحي رقم ٤). فالعوامل الخمسة سالفة الإشارة إليها سبق أن حللت إلى ٣٢

عامل (الباب الثاني) أو ٢٢ عامل. ولكن بعد دراستنا التأصيلية انتهينا إلى دمج العوامل التي تؤثر على الاستثمار في ١٧ عامل. مثل تلك العوامل تم تحليلها من خلال التطبيق على مصر كما يلي:

١. البيئة الاقتصادية المصرية.
٢. أهمية حجم السوق المصري.
٣. القطاع الخاص المصري ووضع المنتجات المحلية.
٤. الإطار التشريعي والقضائي.
٥. سوق رأس المال والائتمان في مصر.
٦. تشريعات الاستثمار.
٧. الاتحادات الإقليمية وأثر عدم قيام كتلة اقتصادية بالشرق الأوسط على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.
٨. أهمية اتفاق الشراكة المصرية الأوربية على تدفق الاستثمار لمصر.
٩. الوضع السياسي في مصر بين الحاضر والمستقبل.
١٠. أثر نزاع الشرق الأوسط على تدفق الاستثمار لكل من المنطقة ومصر.
١١. الوضع الأمني في مصر.
١٢. وضع البنية الأساسية المصرية (خاصة الاتصالات والمواصلات).
١٣. وضع سوق وعنصر العمل في مصر.
١٤. النظام الإداري في مصر.
١٥. وضع وأهمية عامل البحوث والتطوير.
١٦. أهمية الموقع الجغرافي لمصر
١٧. استراتيجية التسويق المصرية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الشكل البياني التالي (٤) يوضح محددات الاستثمار التي سيجري تحليلها:

Diagram 4. A Model of Egypt's investment climate



المبحث الثاني

فروض الدراسة الميدانية Research hypotheses

بما أن تلك الدراسة تهدف إلى تحقيق نوعين من الأهداف ، ووفقاً للنموذجين المشار إليهما في المبحث السابق ، فإن فروض الدراسة أيضاً تنقسم إلى قسمين: الأول الافتراضات المتعلقة بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر والثاني الافتراضات المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر.

أولاً: الافتراضات المتعلقة بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر:

١. تفترض الدراسة أن محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف من قطاع ونشاط إنتاجي إلى قطاع آخر. فيفترض أن ما يتطلبه قطاع مثل البترول يختلف عما يتطلبه قطاع السياحة أو الصناعات الإلكترونية من عوامل جذب.

٢. تفترض الدراسة أيضاً أن محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف تبعاً لاستراتيجية الاستثمار التي تتبعها الشركة مثل الاستثمار لخدمة السوق المحلي أم التصدير. وكذلك نظام الملكية وحجم الشركة فيفترض تباين تأثيرهما.

ثانياً: الافتراضات المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر:

١- تفترض الدراسة أنه علي الرغم من أن برنامج **الإصلاح الاقتصادي** قد خلق مناخاً أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر إلا أنه لا تزال هناك العديد من العقبات والتي يجب أن تزال إذا ما رغبت مصر في أن تكون سوقاً أكثر جاذبية للاستثمار .

٢- فيما يتعلق **بالقطاع الخاص المصري** ، تفترض الدراسة أنه لا يزال أضعف من أن يساند أنشطة الشركات الأجنبية العاملة في مصر . ولهذا تفترض

الدراسة أن غالبية الشركات الأجنبية في مصر لا تزال أكثر اعتماداً علي مدخلات الإنتاج المستوردة .

٣- فيما يتعلق **بالعنصر البشري** ، فالدراسة تفترض أنه علي الرغم من انخفاض تكلفة عنصر العمل في مصر مقارنة بالدول الأخرى (الباب الرابع) ، إلا أنه أقل مهارة من مهارة العمال بالمناطق الأخرى مثل شرق آسيا ، وهو ما يمثل عقبة أمام جذب الاستثمار في قطاعات معينة .

٤- **قانون الاستثمار** الأخير لم ينجح بعد في استمالة الاستثمار الأجنبي بالقدر الذي كان متوقعاً قبل إصداره . فلا يزال هناك الكثير بحاجة إلي إنجاز . فضريبة الشركات يفترض ارتفاعها كذلك يفتقد التشريع التناغم بين عبء الضريبة وبين الحوافز الضريبية الممنوحة للمستثمرين .

٥- **فيما يتعلق بالعوامل السياسية والإقليمية فإن الدراسة تفترض ما يلي :-**

٥-١-تفترض الدراسة أن مصر تتمتع بقدر عال من **الاستقرار السياسي** في ظل حكم الرئيس مبارك وهو ما يؤثر بالإيجاب علي قرارات المستثمرين بالاستثمار في مصر .

٥-٢. تفترض الدراسة أن مصر – بصفة عامة – تتمتع **بالأمن الداخلي** ، وإن قللت بعض الاعتداءات الإرهابية من فرصة مصر في جذب مزيد من الاستثمار خاصة في قطاع السياحة ، وبصفة عامة تؤثر بالسلب علي صورة مصر كسوق للاستثمار .

٥-٣- تبين لنا أن **الاتحادات الإقليمية** كانت من بين أهم عوامل تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلي الدول الأعضاء بالاتحاد خلال التسعينات (الباب الثاني والثالث) . ولهذا يفترض أن غياب الاستثمار الأجنبي المباشر عن منطقة جنوب البحر المتوسط مرجعه غياب الاتحاد الإقليمي ، وهذا الغياب يفترض أنه يعزي بشكل كبير إلي مشكلة الشرق الأوسط التي

أثرت بالسلب علي حالة الاستقرار بالمنطقة ومن ثم معدلات النمو ..الـخ وهو ما يفترض أنه يؤثر بالسلب علي نصيب مصـر مـن الاسـتثمار الأجنبي المباشر .

٥-٤- **أثر اتفاق الشراكة بين مصر والاتحاد الأوروبي** :- يفتـرض أن هـذا الاتفاق من شأنه أن يلعب دوراً في غاية الأهميـة فيمـا يتعلـق بتـدفق الاستثمار الأجنبي المباشر سواء مـن دول الاتحـاد أو مـن المنـاطق الأخرى.

٥-٥- يفترض أن **مستوي العلاقات الدبلوماسية** بين كل من الـدول المضـيفة والدول الأم يؤثر علي عملية تركز الاستثمار المباشر (البـاب الثـاني والثالث) . فعلي سبيل المثال ، فبسبب العلاقات الرسمية والقوية طويلـة المدى في المجالات السياسية والاقتصادية بين كل من الولايات المتحـدة وبريطانيا من ناحية ومصر من ناحية أخرى ، فإن كل مـن الولايـات المتحدة وبريطانيا هما علي قمة المستثمرين في مصر. علي النقيض من ذلك ، فعلي الرغم من أن اليابان هي واحدة من أكبر خمس دول في العالم قياماً بالاستثمار المباشر خلال الحقبتين الماضيتين ، إلا أن الاسـتثمارات اليابانية في مصر لا تزال محدودة مقارنة بحجمها كدولة استثمارية كبرى وكذلك إذا ما قورنت في تمثيلها بالمستثمرين الآخرين في مصر .

٦- فيما يتعلق بالنظام الإداري :-

تفترض الدراسة أنه علي الرغم من التحسن الذي شهده الجهاز الإداري فـي مصر خلال الحقبة الماضية ، إلا أن البيروقراطيـة لا تـزال مشـكلة تواجـه المستثمرين الأجانب في مصر ومن ثم تمثل عقبة أمام قدرة مصر علي جـذب مزيد من الاستثمار .

٧- **يعتبر مستوي الدولة من البحوث والتطوير (R8D)** عاملاً هاماً من عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات معينة مثل الإلكترونيات والصناعات الكيماوية والسيارات وغيرها . يفترض انخفاض مستوي البحوث والتطوير في مصر عن نظيره في الدول النامية المنافسة . مثل هذا المستوي المتدني يقف حائلاً دون قدرة مصر علي جذب الاستثمار المباشر في القطاعات المشار إليها ، ولهذا لم نسمع عن شركة من شركات السيارات أو الإلكترونيات الكبرى قامت بإنشاء مصنع في مصر .

٨- **الموقع الجغرافي للدولة** من شأنه التأثير علي حصتها من الاستثمار الأجنبي المباشر وسنغافورة هي أفضل مثال . فيما يتعلق بالوضع الجغرافي لمصر فالدراسة تفترض أنه كان له وزنه في قرارات الشركات بالاستثمار . كما تفترض الدراسة أن تلك الميزة لم يتم استغلالها حتى الآن بالشكل الذي يضمن جذب مزيد من الاستثمار.

٩- أخيراً فيما يتعلق **بالترويج للاستثمار** ، فقد برزت أهميته خلال السنوات الماضية خاصة في ظل السوق المفتوحة عالمياً ، فالأنجح هو من يحسن عرض بضاعته ، وهذا هو جوهر عملية التسويق أو "تسويق مصر" العصرية للعالم الاستثماري علي أنها سوقاً مربحة للاستثمار المباشر . فيفترض أن مصر الحديثة ، ليس فقط مصر الحضارة ، لم تنجح الاستراتيجية في تقديمها للمستثمرين الأجانب .

الباب السابع

اختبار الفروض والنتائج

Hypotheses testing and findings

تمهيد:

سبق أن أشرنا في الباب الخامس ، ونؤكد هنا أيضاً، أن تحليلنا يعتمد على كل من الأدوات الكمية والكيفية . والطرق الكمية تم إنجازها باستخدام برنامج SPSS وما يتضمنه من أدوات مثل علاقة الارتباط ومعدل التكرار البسيط ومعامل الانحدار والجدول المتقاطع. فافتراضات الدراسة وكذلك الاستبيان ليس بحاجة إلى استخدام أدوات تحليل معقدة كما سنرى لأن الأسئلة كانت في غاية الوضوح وكذلك كانت الخيارات.

يعتذر المؤلف عن كون البرنامج وأشكاله البيانية المعروضة باللغة الإنجليزية نظراً لكونه لم يعرب بعد (على حد علم المؤلف) ، ولهذا حاولنا قدر استطاعتنا عرض لأشكال وجداول شديدة البساطة كما اقتضاها التحليل كما عرضنا شرحاً تفصيلياً لكل شكل بياني.

نستخدم أيضاً التحليل الكيفي ، وهو ما سبق استخدامنا له في الأبواب الأربعة الأولى . حيث نحاول هنا الاستعانة بنتائج هذا التحليل الكيفي لإضفاء قدراً من المصداقية على النتائج الإحصائية. وسيكون تحليلنا على نفس التقسيم الذي عرضنا له في الباب السادس حيث نحلل أولاً الافتراضات المتعلقة بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر في مبحث أول ، وثانياً الافتراضات المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر.

المبحث الأول

تحليلً الافتراضات المتعلقة بنظريات الاستثمار الأجنبي

تمهيد:

في البداية يجب أن نوضح أن الغرض من وضع تلك الفروض ليس تطوير نظرية جديدة للاستثمار الأجنبي المباشر (حيث أن ذلك ليس هو بالغرض الأصلي الذي تستهدفه الدراسة) بقدر ما هو محاولة إضفاء درجة من الدقة والإحكام على العنصر الثالث في نظرية جون دنينج.

فعلى الرغم من القبول للمبادئ الرئيسية للنظرية الانتقائية ، خاصة العنصرين الأولين منها ، فإن الدراسة تفترض أن محتويات العنصر الثالث تتفاوت في أهميتها ومن ثم فهي بحاجة إلى قدر من الإحكام حتى يكون لها تطبيق ومصداقية على أرض الواقع. لهذا الاعتبار وضعنا الافتراضين التاليين موضع الاختبار حيث:

١. يفترض أن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف أو تتفاوت في أهميتها تبعاً لقطاع النشاط أو من قطاع إلى آخر .

٢. يفترض أن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف حسب طريقة الدخول Companies' entry mode أو استراتيجية الاستثمار التي تتبعها الشركة مثل نظام وحجم الشركة والسوق الذي تخدمه . قمنا أيضاً بتحليل أثر جنسية من تم استطلاع رأيه في هذا البحث .

الافتراض الأول :

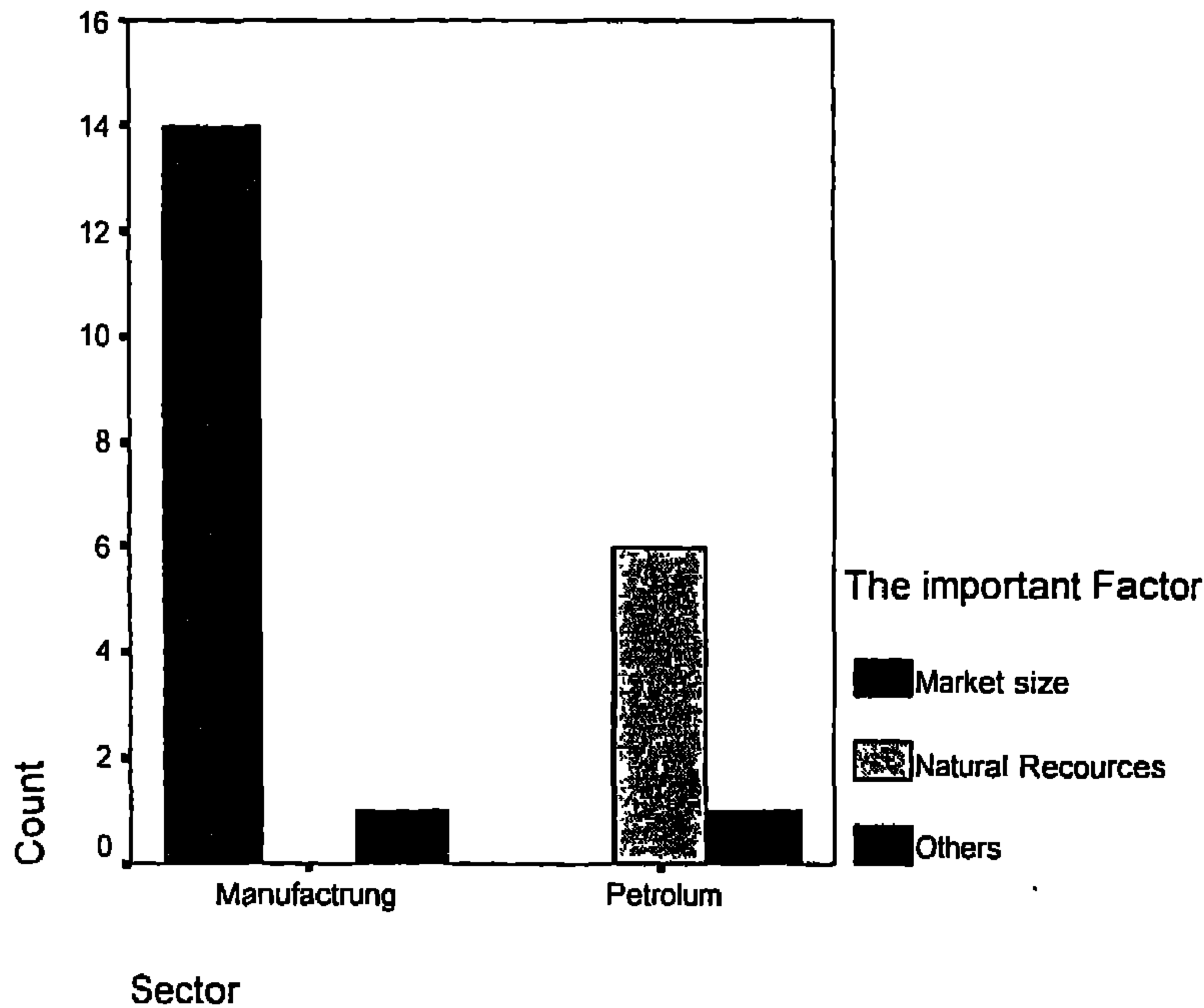
"محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف في أهميتها تبعاً لقطاع النشاط"

وحتى نتمكن من اختبار هذا الافتراض . فقد تم اختيار عوامل مثل حجم السوق ومدى أهمية الموارد الطبيعية والموقع لتمثل المتغيرات المستقلة Independent Variables ، بينما تم اختيار قطاع النشاط مثل الصناعة والخدمات والبترول لتمثل المتغيرات التابعةDependent Variables.

فالشركات التي تستثمر في الصناعة والسياحة والبترول تم سؤالها عن أهم العوامل في قراراتها الاستثمارية . تم اختبار هذا الافتراض باستخدام تحليل التكرار البسيط والجدول المتقاطع وكذلك تحليل الانحدار كما هو موضح بالشكل (١٧) والجدولين (١٦) و(١٧) .

أولاً :- بعد سؤال الشركات التي تعمل في قطاعي البترول والصناعة عن العامل الأكثر أهمية في قراراتهم الاستثمارية . تبين أنه بالنسبة للشركات التي تعمل في قطاع التصنيعManufacturing كان عامل حجم السوق المصري هو أهم العوامل في قرارها الاستثماري . علي النقيض من ذلك، فقد تبين أن مسألة مدى توافر الموارد الطبيعية هو أهم عامل من عوامل جذب الشركات التي تعمل في قطاع البترول والاستخراج Petroleum and exploration (شكل ١٧) .

شكل رقم (١٧) أهم عامل جذب وفقاً لقطاع النشاط



كما أن العلاقة بين قطاع النشاط (المتغير التابع) وأهم عوامل جذب الاستثمار (المتغير المستقل) يمكن توضيحها بشكل أوضح باستخدام الجدول المتقاطع كما هو موضح (بالجدول رقم ١٦) . ٩٣% من الشركات الممثلة وتعمل في القطاع الصناعي تعتبر أن حجم السوق هو في مقدمة العوامل ، بينما وجد أن ٨٥.٦% من الشركات الممثلة وتعمل في قطاع البترول تعتبر أن توافر الموارد الطبيعية هو أهم عامل في قراراتهم الاستثمارية .

جدول رقم (١٦) قطاع النشاط وأهم عامل جذب

Sector * The important Factor Crosstabulation

Count

		The important Factor			Total
		Market size	Natural Recources	Others	
Sector	Manufactrung	14		1	15
	Petrolum		6	1	7
Total		14	6	2	22

وللتعرف علي مدى أهمية العلاقة بين المتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة ، تم استخدام تحليل الانحدار كما هو موضح (بالجدولين ١٧ ، ١٨) . فجدول الانحدار رقم ١٧ يوضح المستوي العالي من علاقة الارتباط (٩٩%) بين كل من قطاع الصناعة وحجم السوق .

جدول رقم (١٧) تحليل الانحدار بشأن قطاع النشاط وأهم عوامل الجذب

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.750	.287		9.589	.000
	DUMSEC	-.764	.197	-.565	-3.876	.000

a. Dependent Variable: Important Factor

بالنسبة للشركات التي تعمل في قطاع السياحة (الفنادق) كما هو موضح بالجدول ١٨ ، تبين أن هناك علاقة ارتباط قوية (٩٩%) بين اختيار عنصر الموقع وقطاع السياحة كما تبين وجود اختلاف بين الشركات من حيث مدى الاعتماد علي العمالة المصرية . حيث تبين أن الشركات العاملة في قطاع السياحة أكثر اعتمادا علي المصريين من الشركات العاملة في قطاعات مثل الأدوية أو الإلكترونيات أو البترول .

جدول رقم (١٨) العلاقة بين قطاع النشاط (السياحة) ومسألة الاعتماد على العمالة المصرية

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients B	Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	6.316	.157		40.295	.000
	DUMSEC	.401	.114	.516	3.516	.001

a. Dependent Variable: The Egyptian Proportion

تلك النتيجة التي توصلنا إليها لا تعني أن العوامل الأخرى غير ذات أهمية بالنسبة لتلك الشركات . فعلي سبيل المثال ، علي الرغم من أن عوامل مثل توافر الموارد الطبيعية تمثل الأهم بالنسبة للشركات العاملة في قطاع البترول ، إلا أن عوامل مثل موقع مصر وحجم السوق ، والعمالة الرخيصة تبدو هامة أيضاً بالنسبة للشركات العاملة في ذات القطاع ، خاصة تلك التي تبيع معظم إنتاجها للسوق المحلي .

تبين من خلال الاستبيان الذي أجري علي العينة العشوائية أن غالبية الشركات العاملة في قطاع التصنيع ٩٠% تقريباً تعمل لخدمة السوق المحلي المصري ، وهو ما يتفق مع نتيجة الدراسة التي انتهت إليها مني سالم (١٩٩٨). تبين أن استراتيجية غالبية الشركات متعددة الجنسيات العاملة في مصر كانت ولا تزال هي خدمة السوق المحلي ولهذا تم اعتبار أن حجم السوق المحلي هو أهم عامل في القرارات الاستثمارية لتلك الشركات .

أيضاً تبين أن عوامل مثل معدل نمو الناتج القومي الإجمالي ، والاستقرار السياسي ، وعنصر العمل المصري اعتبرت هامة بالنسبة للشركات التي تعمل بقطاع التصنيع . حتى في إطار الشركات العاملة بهذا القطاع ، وجدنا أن الشركات التي تعمل في قطاع الإلكترونيات مثل (سيمنز) والأدوية مثل (رون بولنث رونر) والصناعات الكيماوية (مثل شركة فراهام) والمكونات الكهربائية (مثل شنيدر إلكتريك) هي أكثر اعتباراً لعامل مهارة العمال وليس تكلفة العمال .

نفس الوضع وجدناه بالنسبة للشركات العاملة في قطاع السياحة خاصة الفنادق مثل هيلتون وسميراميس وأكور الفرنسي. فالشركات المشار إليها (٩

من ١٠) اعتبرت أن مهارة عنصر العمل أهم في قراراتها من تكلفته أي أنها تنظر للعمل الماهر أولاً.

ومع ذلك، وفي الاتجاه الآخر ، تبين أن الشركات التي تعمل في قطاع الصناعات الغذائية والحديد والصلب مثل (انكو ستيل) وشل لبيع منتجات البترول تضع في اعتبارها أهمية أكبر لتكلفة عنصر العمل ، رغم أنها لا تنكر أهمية عامل المهارة ، ولكن التكلفة Costs كانت الأولى بالاعتبار. فعلى سبيل المثال ، تبين أيضاً أن شركات مثل موبيل للبترول وكوكا كولا ، وكادبوري تعتبر أن تكلفة عنصر العمل أهم من مهارته أو أنها تعطي نفس الأهمية للعاملين (التكلفة والمهارة).

باختصار تبين لنا من التحليل السابق أن النتائج تؤكد الافتراض، وهو ما يعني أن عوامل مثل حجم السوق وتوافر الموارد الطبيعية والموقع والعمالة الماهرة ومستوى الدولة المضيفة (كما سنرى) من البحوث والتطوير ليست على ذات القدر من الأهمية ، حيث تأكد أن أهميتها تختلف من قطاع إلى قطاع آخر.

تلك النتيجة يمكن تصنيفها وتلخيصها في النقاط التالية:

١. بالنسبة للشركات العاملة في قطاع السياحة ، تبين أنها تضع في اعتبارها العوامل التالية وفقاً للترتيب التقريبي التالي: الموقع ، الأمن والاستقرار السياسي ، والعمل الماهر وأخيراً حجم السوق.

٢. بالنسبة للشركات التي تعمل في قطاع الكشف عن البترول فإنها تضع في أولوياتها العوامل التالية على الترتيب التقريبي التالي: وفرة الموارد الطبيعية، مهارات العمال، الموقع. أما مدى الاستقرار السياسي فهو غير ذي أهمية بالنسبة لتلك الشركات خاصة إذا ما قورنت بالشركات العاملة في قطاع السياحة. فعلى سبيل المثال ، وفقاً لقول رئيس شركة موبيل للبترول " المشاكل السياسية والاجتماعية لا تعنينا كثيراً، حيث أن نشاطنا يتم في مناطق بعيدة عن المناطق الحضرية، ودليل ذلك أننا نستثمر في الجزائر وغيرها حيث عدم الاستقرار الداخلي" ، ولكن على النقيض من ذلك ، فإنه بالنسبة للشركات العاملة في قطاع الفندقة مثل هيلتون وأكور ، فإن الاستقرار و الوضع الأمني أمراً حاسماً بالنسبة لأنشطتها.

٣. بالنسبة للشركات العاملة في مبيعات منتجات البترول للسوق المحلي صنفت خياراتها كالتالي:

أ. بالنسبة للشركات التي تبيع منتجات البترول ، فإنها تضع في أولوياتها توافر الموارد الطبيعية وحجم السوق ، نمو كل من الناتج القومي ومعدل دخل الفرد وتكلفة عنصر العمل ووضع البنية الأساسية.

ب. بالنسبة للشركات العاملة في قطاع الصناعات الإلكترونية ولخدمة السوق المحلي فقد كانت أكثر اعتباراً لحجم السوق ، والعمل الماهر ومستوى البحوث والتطوير في مصر وأخيراً الاستقرار السياسي والاقتصادي (معدلات النمو عامة).

جـ. بالنسبة للشركات الأخرى التي تعمل في قطاع التصنيع ، وباستثناء تلك التي تعمل في القطاعات الإلكترونية والدوائية والكيماوية، ولخدمة السوق المحلي، فإنها كانت أكثر اعتباراً لحجم السوق أولاً، وتكلفة العمل ثم مهارته، والإدارة الفعالة ، والبنية الأساسية ونظام تشريعي وقضائي أكثر كفاءة.

الافتراض الثاني:

"محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يفترض أنها تتوقف على استراتيجية الاستثمار التي تتبعها الشركة أو طريقة الدخول".

الافتراض الثاني بشأن بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر يتعلق بالاستراتيجية الاستثمارية للشركة من حيث نظام الملكية وحجم الشركة والسوق الذي تخدمه . أدخلنا في هذا الافتراض ، خاصة في عملية التحليل عامل جنسية المستطلع رأيه Respondent Nationality، وذلك للتعرف على ما إذا كان هناك تباين في الخيارات أم لا.

فالافتراض يقوم على أن استراتيجية الاستثمار تؤثر بشكل ملحوظ على مسألة اعتبار الشركة للعوامل الراجعة للدولة المضيفة . ولاختبار هذا الافتراض العام ، فقد تم تقسيمه إلى مجموعة من الافتراضات الفرعية وهي كما يلي:

أ. أثر نظام الملكية (ملكية أجنبية كاملة أم مشروع مشترك).

ب. حجم الشركة (كبيرة، متوسطة وصغيرة الحجم)

جـ. جنسية المستطلع رأيه كمسئول عن الإدارة (مصري أم أجنبي).

د. السوق الذي تخدمه الشركة (السوق المحلي أم التصدير).

أ. نظام ملكية الشركة ومحددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

هل هناك أثر ملحوظ لنظام ملكية الشركة Company's ownership system؟ وبتعبير آخر ، هل هناك اختلاف بين الشركات المملوكة ملكية فردية والمشروعات المشتركة من حيث اعتبارها للسوق المحلي أو استراتيجيتها الاستثمارية.

للإجابة على تلك التساؤلات، فإن عوامل مثل مصادر مدخلات الإنتاج، والاعتماد على العمال المصريين ، وتقدير النظام الإداري ، والتوقع بشأن مستقبل الاستثمار في مصر ، تم اختيارها لتكون موضع اختبار ، وذلك للتعرف على ما إذا كان هناك علاقة ارتباط بين تلك العوامل (المتغيرات المستقلة) ونظام ملكية الشركة (المتغير التابع).

١. نظام الملكية ومسألة الاعتماد على مدخلات الإنتاج المحلية:

كما هو موضح بالجدول رقم (١٩) ، فقد تبين أن هناك علاقة ارتباط قوية (٩٥%) بين نظام ملكية الشركة ومسألة الاعتماد على مدخلات الإنتاج المحلية وخاصة المدخلات السلعية. فالمشروعات المملوكة ملكية مشتركة هي الأكثر اعتماداً على مدخلات الإنتاج المحلية من الشركات المملوكة ملكية أجنبية ١٠٠%.

جدول رقم (١٩) نظام الملكية ومسألة الاعتماد على مدخلات الإنتاج المحلية

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.819	.152		18.519	.000
	DUMY4	.424	.223	.338	1.903	.067

a. Dependent Variable: Inputs

وربما يفسر هذا تفضيل الكثير من الدول النامية الاستثمار الأجنبي المباشر في صورة مشروعات مشتركة. حتى الشركات الأجنبية ذاتها هي الأكثر تفضيلاً لهذا النوع من الملكية نظراً لأن الشريك المحلي لديه معلومات أكثر عن السوق المحلي ومصادر مدخلات الإنتاج.

لهذا، فإن وجود الشريك المصري له تأثير ملحوظ على مسألة اعتماد الشركات المشتركة على المدخلات المصرية المحلية .

٢. نظام الملكية ومسألة الاعتماد على العمالة المحلية:

على الرغم ، وكما أوضحنا لاحقاً، من أن الشركات الأجنبية بصفة عامة تعتمد بشكل كبير على العمال المصريين ، فكما هو موضح بالجدول رقم (٢٠) فقد تبين وجود علاقة إيجابية قوية (٩٤%) بين نظام الملكية ومسألة الاعتماد على العمال المصريين. فالشركات أو المشروعات المشتركة أكثر اعتماداً على العمال المصريين من الشركات المملوكة ملكية أجنبية خالصة.

وتلك النتيجة أمراً متوقعاً، نظراً لأن المشروع المشترك يتضمن شريك مصري ، والذي يفضل الاعتماد بشكل أكبر على العمال المصريين ، حيث يشتركون في أشياء كثيرة منها اللغة والثقافة والهدف المشترك.

جدول (٢٠) نظام الملكية ومسألة الاعتماد على العمال المصريين

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6.500	.161		40.258	.000
	DUMY4	.500	.259	.314	1.931	.062

a. Dependent Variable: The Egyptian Proportion

٣. نظام الملكية ومسألة اعتبار النظام الاداري المصري:

عندما سوئلت الشركات عما إذا كانت قد واجهت مشكلات بيروقراطية في تعاملها مع الإدارة المصرية (وهذا افتراض عرضنا له بالتفصيل في المبحث التالي) ، أجابت نسبة عالية من الشركات المملوكة ملكية أجنبية كاملة " بنعم " ، في حين أن غالبية المشروعات المشتركة أجابت " جزئياً نعم " مع تقديم تفسيرات كما أوضحنا لاحقاً بتلك الدراسة.

جدول (٢١) نظام الملكية وتقدير الإدارة المصرية

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.048	.080		13.097	.000
	DUMY4	.327	.122	.414	2.692	.011

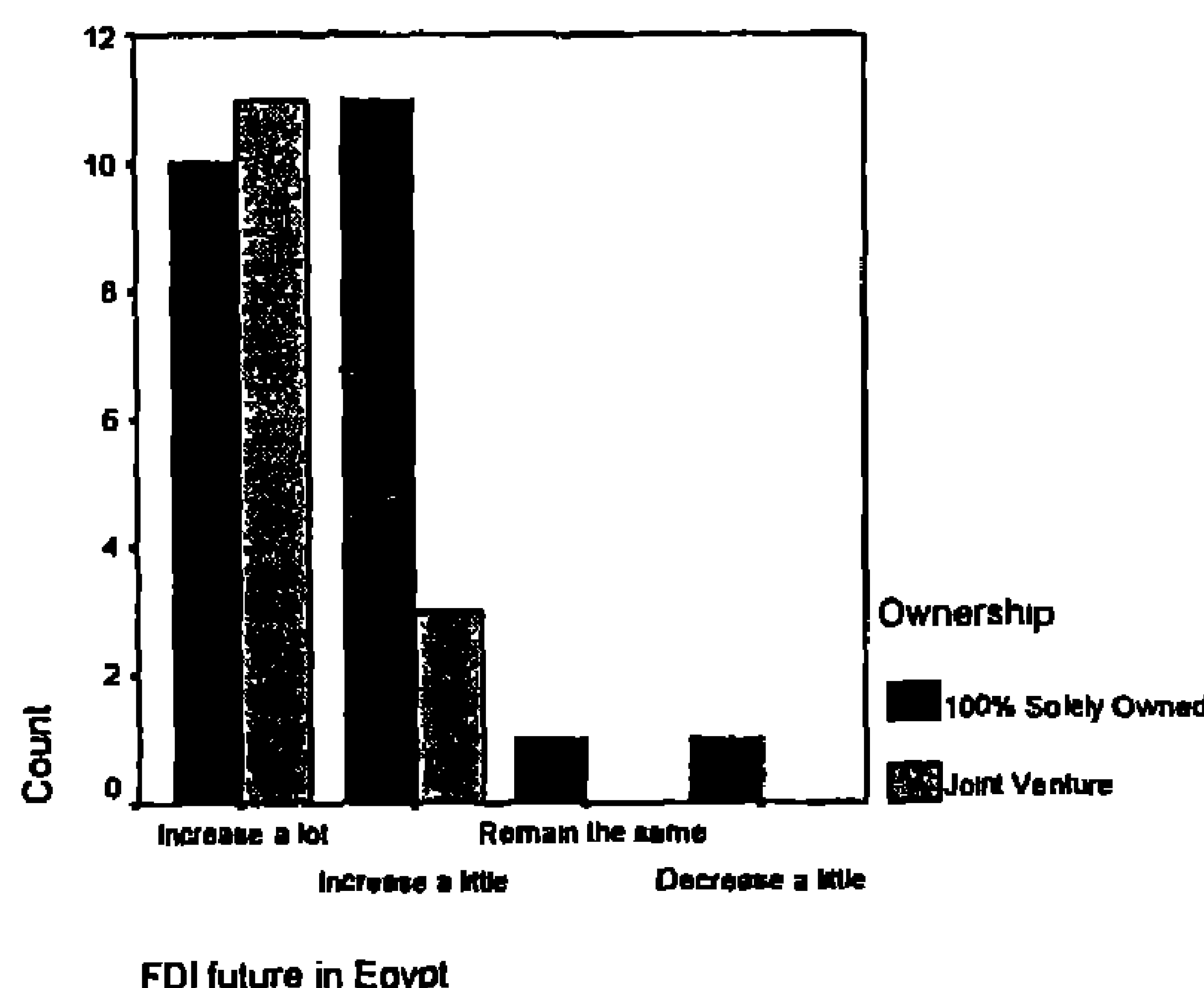
a. Dependent Variable: Bureaucracy

العلاقة بين كل من نظام الملكية وتقييم النظام الإداري تم توضيحها بالجدول رقم (٢١). فمن الظاهر أن هناك درجة عالية من الارتباط (٩٩%) بين هذين المتغيرين، وهو ما يظهر إما الرأي المتحفظ للمشروعات المشتركة، أو الرأي المشدد للشركات الأجنبية (١٠٠%) في تقديرها لكفاءة النظام الإداري. ولكن من جهة أخرى ، يمكن تفسير تلك النتيجة بوجود الشريك المصري ومعرفته الواسعة بكيفية التعامل مع الإدارة المصرية خاصة في مقارنته بالأجانب.

٤. نظام الملكية والتوقعات بمستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر:

تم سؤال العينة عن توقعاتهم بشأن مستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر خاصة بعد حقبة من الإصلاح الاقتصادي. فكما هو مبين بالشكل رقم (١٨) ، فإن المشروعات المشتركة كانت أكثر تفاؤلاً فيما يتعلق بتوقعاتها بمستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر.

شكل رقم (١٨) نظام الملكية والتوقعات بشأن مستقبل الاستثمار بمصر



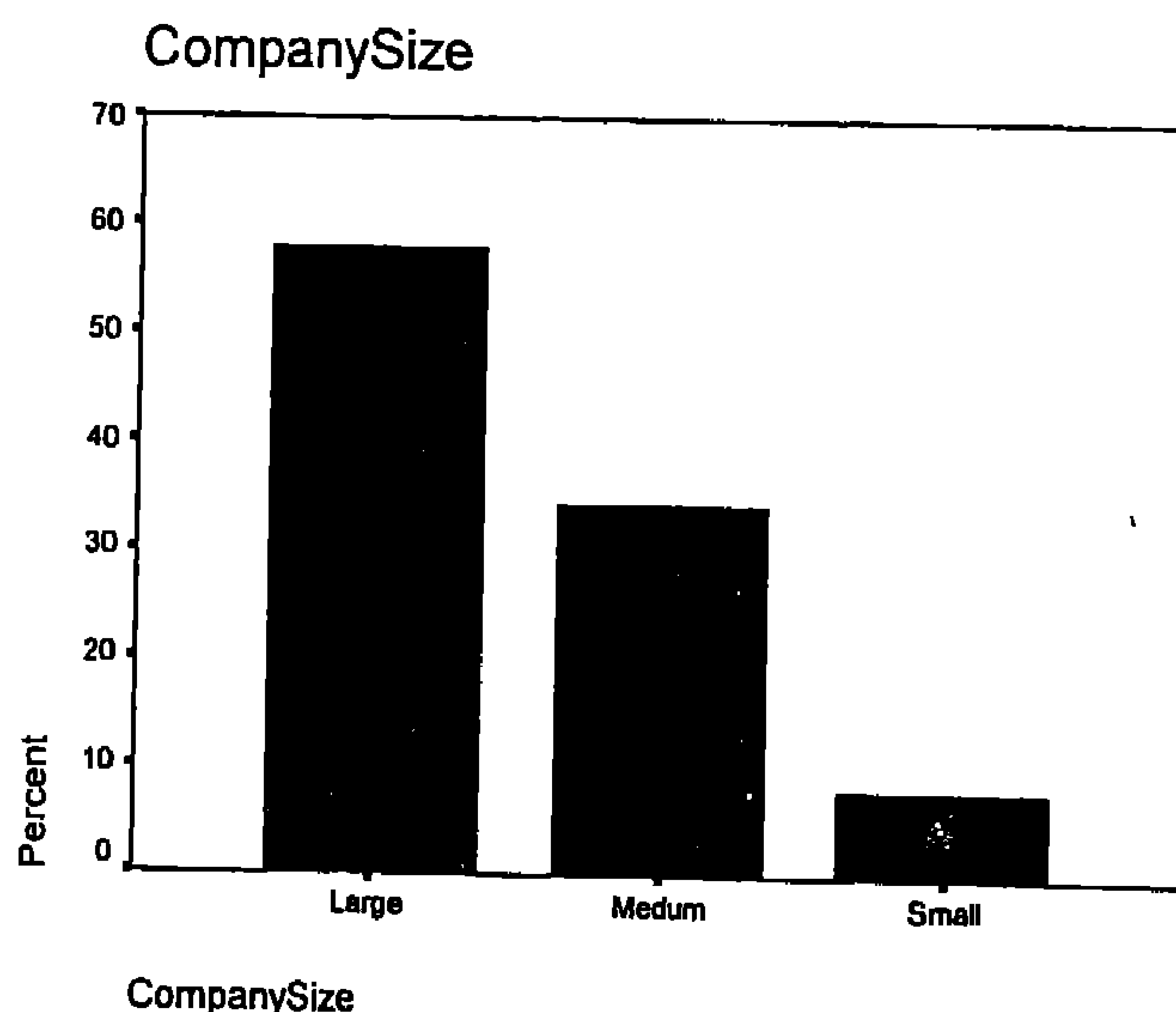
فغالبية المشروعات المشتركة تتوقع أنه سيزداد بكثرة، حيث ١١ من بين ١٥ مشروعاً مشتركاً ترى أن الاستثمار الأجنبي المباشر سيزداد بكثرة، في مقابل ١٠ من بين ٢٣ شركة مملوكة ملكية أجنبية كاملة، بينما ترى أغلبية الشركات الأجنبية (١٠٠%) ١٣ من بين ٢٣ أنها ستكون زيادة محدودة أو ستحصل على نفس النصيب الحالي أو أن نصيبها سينخفض.

فالشركات المملوكة ملكية أجنبية كاملة كانت أقل تفاؤلاً بشأن مستقبل الاستثمار في مصر ومن بين تلك الشركات بريتش جاز وبرلينر بنك وروهن بولينث روفر للأدوية. تفسير تلك الرؤية الأقل تفاؤلاً تم تقديمه في المبحث الثاني عند عرضنا للافتراضات المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر.

ب. حجم الشركة وعلاقته بمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر:

الشركات الأجنبية إما أن تكون شركات كبيرة أو متوسطة أو صغيرة الحجم. والتمييز بين الشركات من حيث الحجم يتوقف على التصنيف الدولي للشركات كما أوضح السادة ممثلي الشركات خلال الاستبيان. مثل الأشكال الثلاث في الاستبيان وإن كانت غالبية العينة من الشركات كبيرة الحجم (٦٠%) راجع الشكل (١٩).

شكل رقم (١٩) توزيع الشركات من حيث الحجم



بخصوص السؤال المتعلق بما إذا كان حجم الشركة يؤثر على تقديرها للعوامل الراجعة للدولة المضيفة ، فإن الإجابات ربما تساعد الدول المضيفة

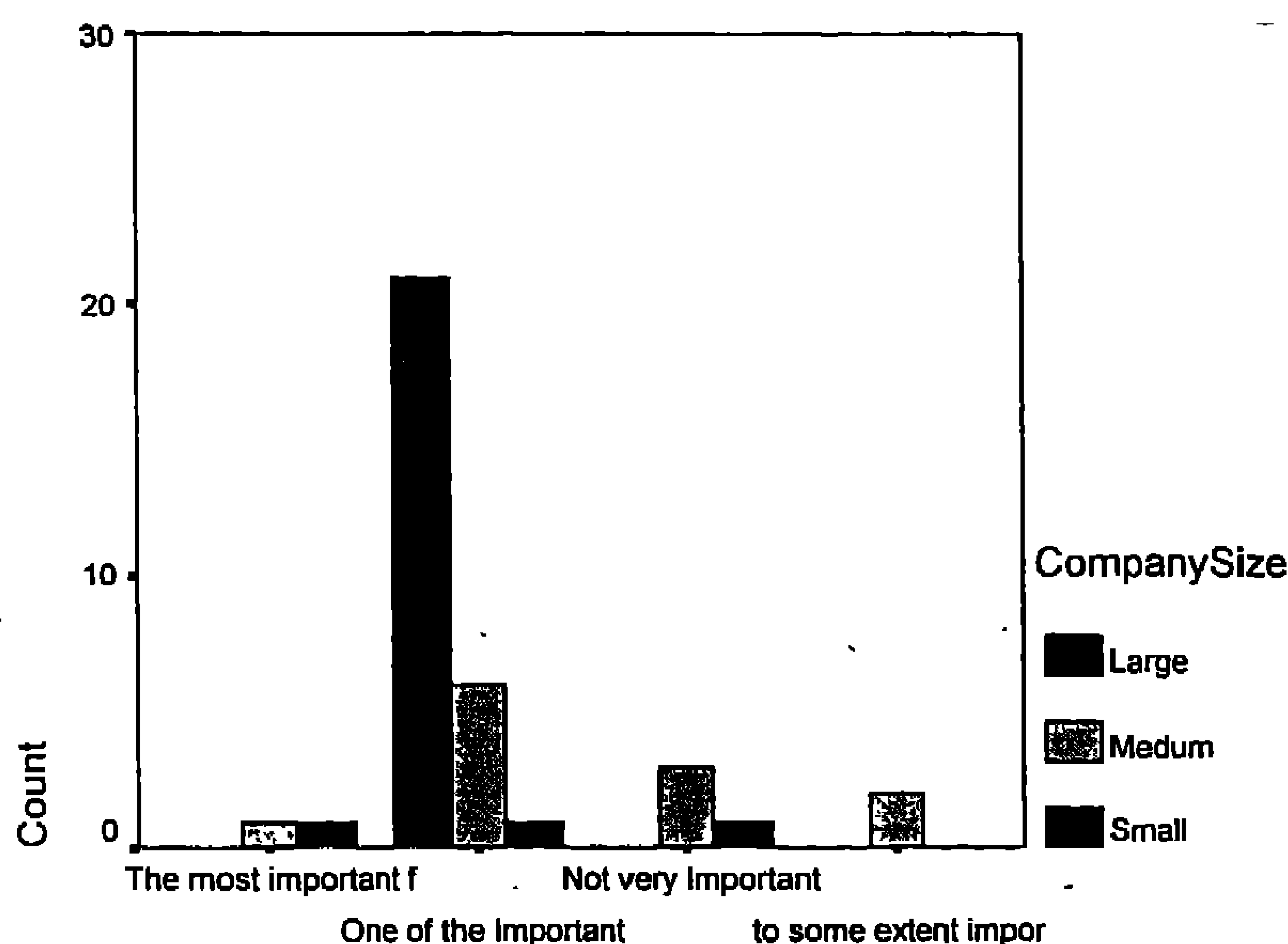
(وهي مصر في حالتنا) في التعرف على كيفية التعامل مع الشركات الأجنبيـــة وما يناسب الشركات من حيث حجمها.

وللإجابة على السؤال السابق، تم اختيار مجموعة من المتغيرات للتعـــرف على ما إذا كان هناك تأثير لحجم الشركة أم لا . مثل تلك المتغيرات هي أهمية الحوافز ومسألة التعاون مع الشركات المحلية.

١. حجم الشركة وأهمية الحوافز:

كنا قد افترضنا أن أهمية الحوافز مثل الإعفاءات الضريبية تختلـــف مـــن شركة إلى أخرى وأهميتها تتوقف على حجم الشركة. ومن ثم فقد تم سؤال العينة عن مدى أهمية حوافز الاستثمار في قراراتهم الاستثمارية ، وكانت إجاباتهم كما هو موضح بالشكل رقم (٢٠) وهي تبين الاختلاف تبعاً لحجم الشركة.

شكل رقم (٢٠) حجم الشركة وتقدير مدى أهمية الحوافز



فالشركات الكبرى لم يكن لها سوى خيار وحيد وهو اعتبارها الحـــوافز الضريبية "*أحد أهم العوامل* " ، بينما وجدنا بالنسبة للشركات متوسطة وصغيرة الحجم إجابات مختلطة بين كون الحوافز " أهم العوامل " أو "ليس بعامل هام" . مثل تلك النتيجة توضح أن الشركات كبيرة الحجم لا تزال تضع فـــي اعتبارهـــا

حوافز الاستثمار وخاصة الحوافز الضريبية *ولكن* ليست بأهم عامل كما تعتقد حكومات وصانعي القرار في الكثير من الدول النامية.

وبصفة عامة ، فإن الحوافز الضريبية هي إحدى المكونات الهامة التي يجب أن تتضمنها الحقيبة الاستثمارية بالدولة المضيفة . وكما أوضحنا لاحقاً فإن حوافز الاستثمار تأتي في الأهمية بعد غيرها من العوامل. بل الأكثر من ذلك ، فإن الحوافز الضريبية الكثيرة قد تعطي انطباعاً سلبياً لدي المستثمرين الأجانب عن الدولة المضيفة (راجع المبحث الثاني من هذا الباب).

جدول (٢٢) تحليل الانحدار بين حجم الشركة وأهمية الحوافز

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients B	Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	2.400	.151		15.914	.000
	DUMY3	-.400	.197	-.328	-2.026	.051

a. Dependent Variable: The Important of Incentives

تحليل الانحدار كما هو موضح بالجدول (٢٢) يوضح مدى علاقة الارتباط بين كل من حجم الشركة وأهمية حوافز الاستثمار ، حيث أولت الشركات متوسطة وصغيرة الحجم تقدير أكبر كما هو موضح بالشكل (٢٠). ولهذا ، فعلى المشرع الضريبي أن يضع في اعتباره الاختلاف بين الشركات من حيث الحجم وذلك لتطبيق النظام الضريبي الأمثل.

٢. حجم الشركة والتعاون مع الشركات المصرية:

تم سؤال العينة عما إذا كان لديهم أي تعاون سواء كموردين أو كمشترين أو قائمين بعلاقات خدمية مع الشركات المحلية المصرية (عامة أو خاصة). كانت إجاباتهم كما هو موضح بكل من الشكل (٢١) وجدول الانحدار (٢٣). تبين أن الشركات كبيرة الحجم هي الأكثر تعاوناً مع الشركات المحلية مقارنة بالشركات متوسطة وصغيرة الحجم التي تبين أنها أقل تعاوناً.

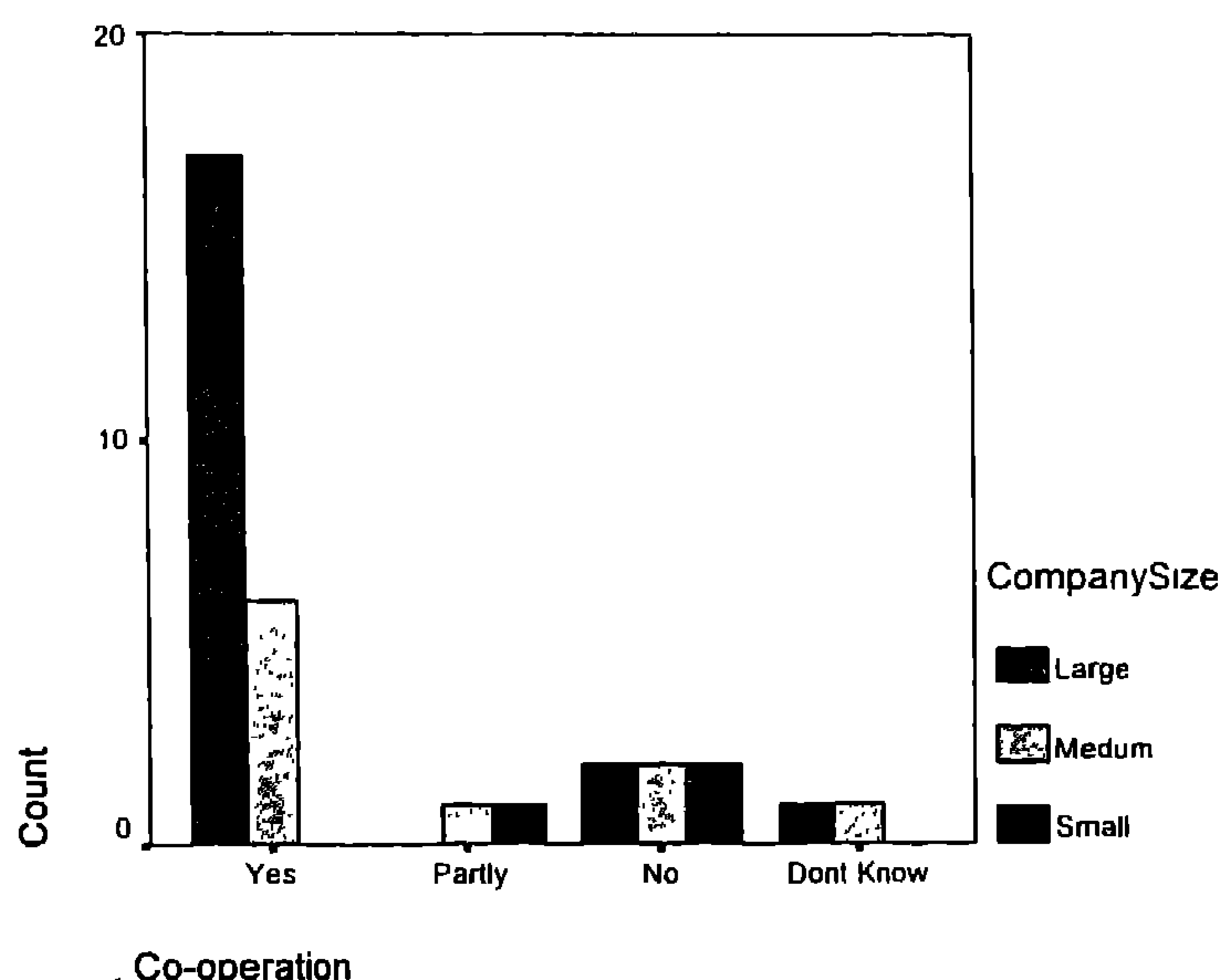
جدول (٢٣) حجم الشركة ومسألة التعاون مع الشركات المحلية

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.740	.402		1.843	.075
	CompanySize	.583	.247	.390	2.356	.025

a. Dependent Variable: Co-operation

شكل رقم (٢١) حجم الشركة ومسألة التعاون مع الشركات المحلية



يمكن تفسير تلك النتيجة بالحجم الكبير لأنشطة الشركات الكبرى مثل كوكا كولا ونستله وشل وكادبوري وموبيل. ونظرا لأن أغلب أنشطة مثل تلك الشركات تتم في مصر وبهدف خدمة السوق المصري ، مثل هذا التعاون أمر متوقع نظراً لأنهم بحاجة إلى موردين وموزعين وكذلك مروجين.

جـ جنسية المستطلع رأيه كمسئول عن الإدارة (مصري أم أجنبي).

الأفراد الذين تم استطلاع آرائهم كانوا إما مصريين أو أجانب. وتعبير أجنبي يشمل كل من هو ليس بمصري. مثل الأجانب ٦٨% في العينة ، أما المصريين قد مثلوا الباقي. في دراستنا هنا نحاول التعرف على ما إذا كان هناك

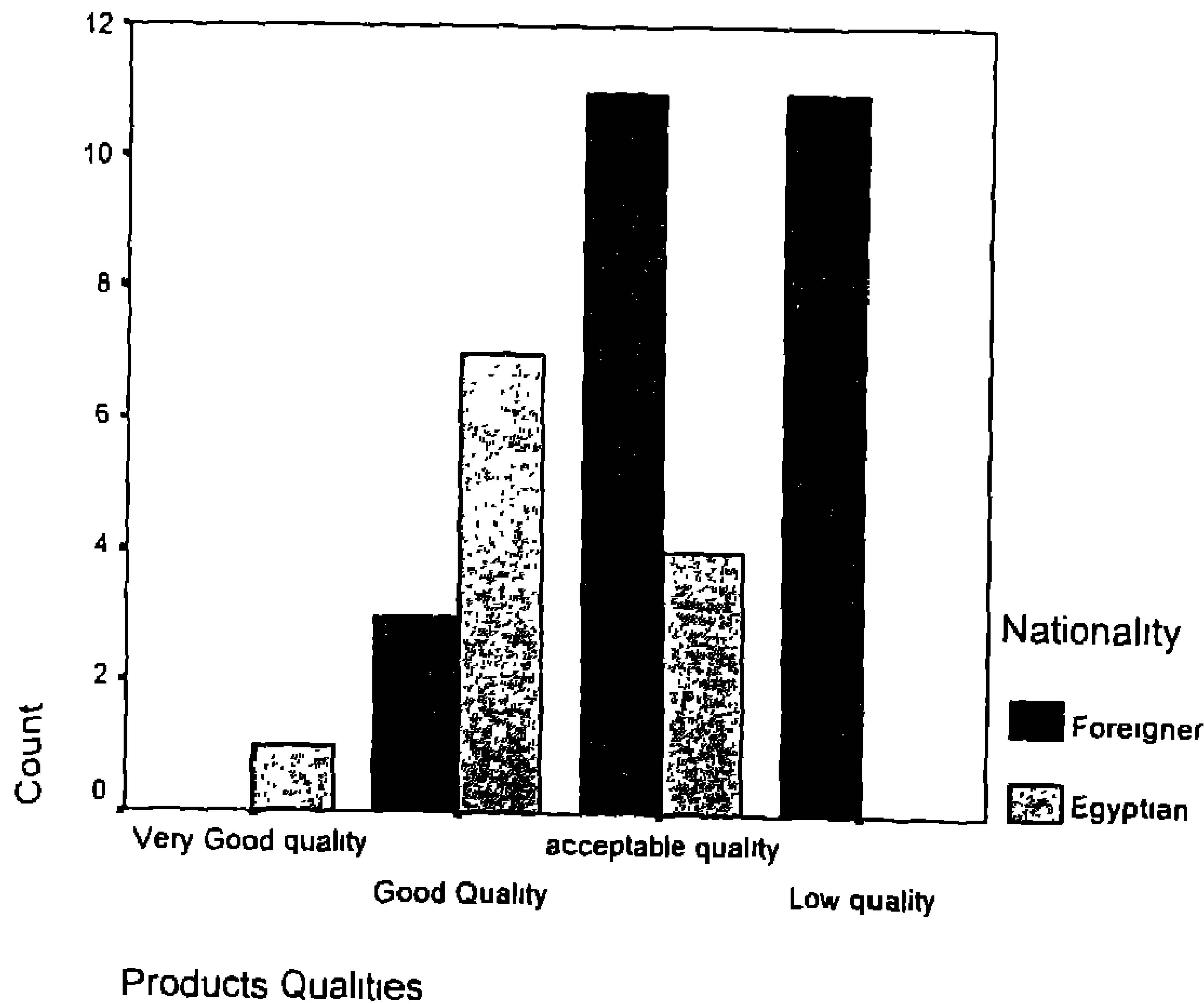
اختلاف في استجابات المستطلع آرائهم. وبمعنى آخر ، هل لعامل الجنسية أثـر على تكوين الرأي ، ومن ثم النتيجة أم لا ؟ فالدراسة تفترض أن الجنسية تـؤثر على استجابة المستطلع رأيه. ولاختبار هذا الافتراض ، عوامل مثل جودة المنتج المحلي ، والنظام الإداري تم اختبار مدى تأثرها بعامل الجنسية.

١. الجنسية وتكوين الرأي فيما يتعلق بجودة المنتج المصري:

باستخدام كل من تحليل الانحدار (جدول ٢٤) وكذلك تحليـل التكـرار البسيط (شكل ٢٤) تبين أن هناك علاقة ارتباط قوية بين كل من الجنسية ومسألة تقدير جودة المنتج المحلي. فقد لوحظ أن اختيارات المصريين المستطلع رأيهـم كانت بين " جودة جيدة جداً " و " جودة جيدة " ، في حين أن اختيارات الأجانب المستطلع آرائهم كانت بين " مقبولة الجودة " و " منخفضة الجودة ".

ومما يؤكد صدق هذا الافتراض أنه تبين لنا (المبحث الثاني لهذا الفصل) أن أغلب الشركات تعتمد على مدخلات إنتاج مستوردة ، وهو ما يعني بمفهـوم المخالفة أن المنتج المحلي أما غير موجود ، أو أنه موجود ولكن لا تتوافر فيـه اشتراطات الجودة بالمستوى العالمي وإلا لوفرت على نفسها تكـاليف الشـحن والنقل من بلد لآخر ، وربما السعر أيضاً.

شكل رقم (٢٢) عامل الجنسية وتقدير جودة المنتج المحلي



جدول رقم (٢٤) تحليل الانحدار الجنسية وتقدير جودة المنتج المحلي

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.320	.128		25.883	.000
	DOMY2	-.956	.232	-.577	-4.121	.000

a. Dependent Variable: Products Qualities

٢. الجنسية والإصلاح الإداري:

خلال المقابلات تم سؤال المستطلع آرائهم عما إذا كانوا قد شهدوا تحسناً في الإدارة المصرية خلال الحقبة الماضية . كانت استجاباتهم كما هو موضح بكل من الجدول المتقاطع رقم (٢٥) ، وكذلك الشكل رقم (٢٣). بالنسبة للأجانب ، أجاب ٤ من بين ٢٥ " بنعم " ، في حين كانت إجابات ١٣ من بين الـ ٢٥ " بلا تغيير " . وفي المقابل بالنسبة للمديرين المصريين أجاب ٢ من بين ١٢ " بنعم " و ٩ من ذات العدد أجابوا بـ " إلى حد ما ".

جدول رقم (٢٥) تقدير مدى الحسن في الإدارة من خلال عامل الجنسية

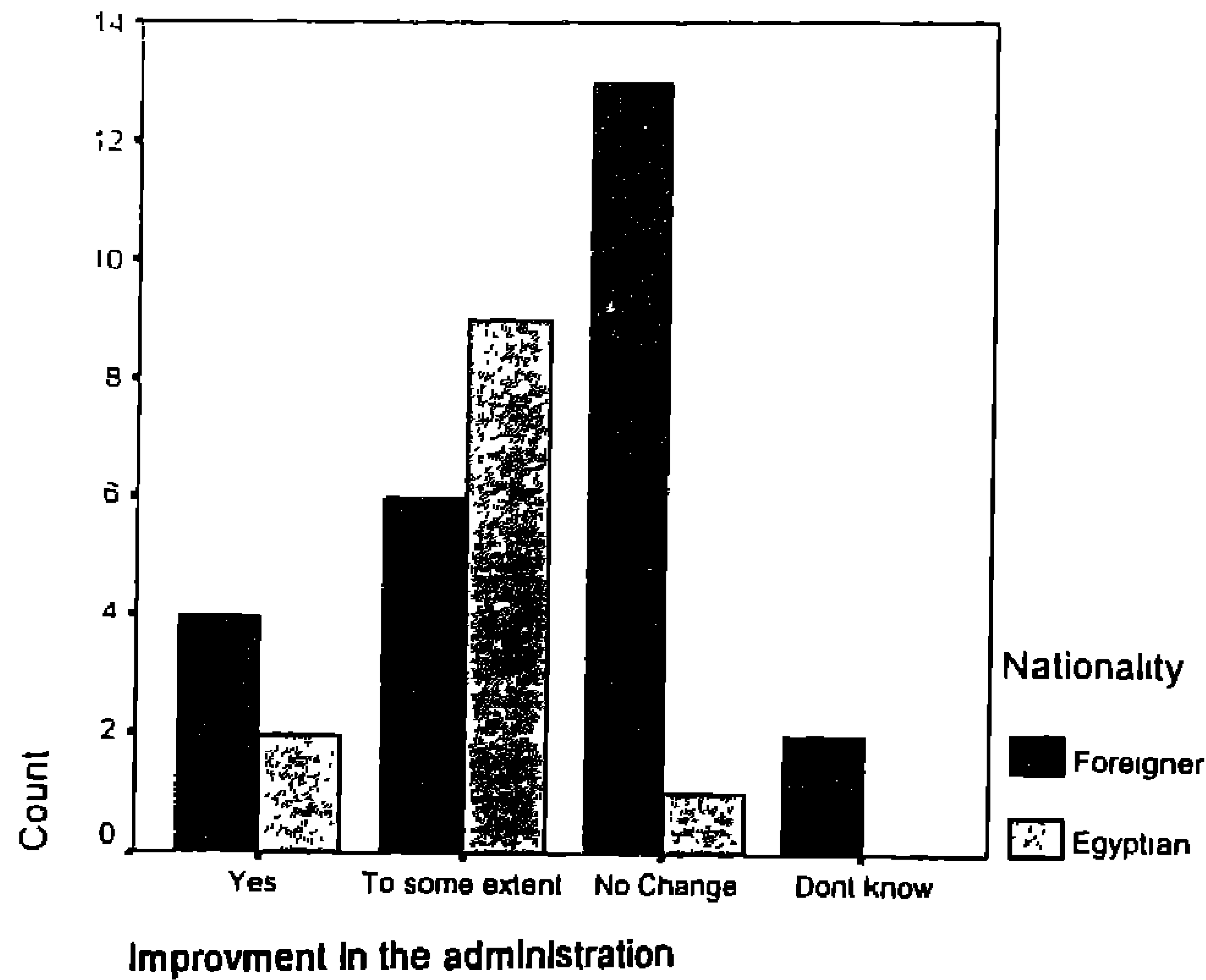
Improvment in the administration * Nationality Crosstabulation

Count

		Nationality		Total
		Foreigner	Egyptian	
Improvment in the administration	Yes	4	2	6
	To some extent	6	9	15
	No Change	13	1	14
	Dont know	2		2
Total		25	12	37

مثل تلك النتائج توضح الاختلاف الملحوظ بين آراء كل من المصريين والأجانب فيما يتعلق بمسألة التحسن في النظام الإداري. فالمديرين المصريين بدوا أكثر تفاؤلاً وكذلك أكثر تحفظاً مقارنة بنظرائهم من الأجانب في تقديرهم للإصلاح الإداري، وهو ما يعطي انطباعاً بأن المسئولين المصريين بتلك الشركات يرون فيما تحقق خلال السنوات الماضية أنه إنجاز عظيم .

شكل رقم ٢٣تقدير النظام الإداري من خلال عامل الجنسية

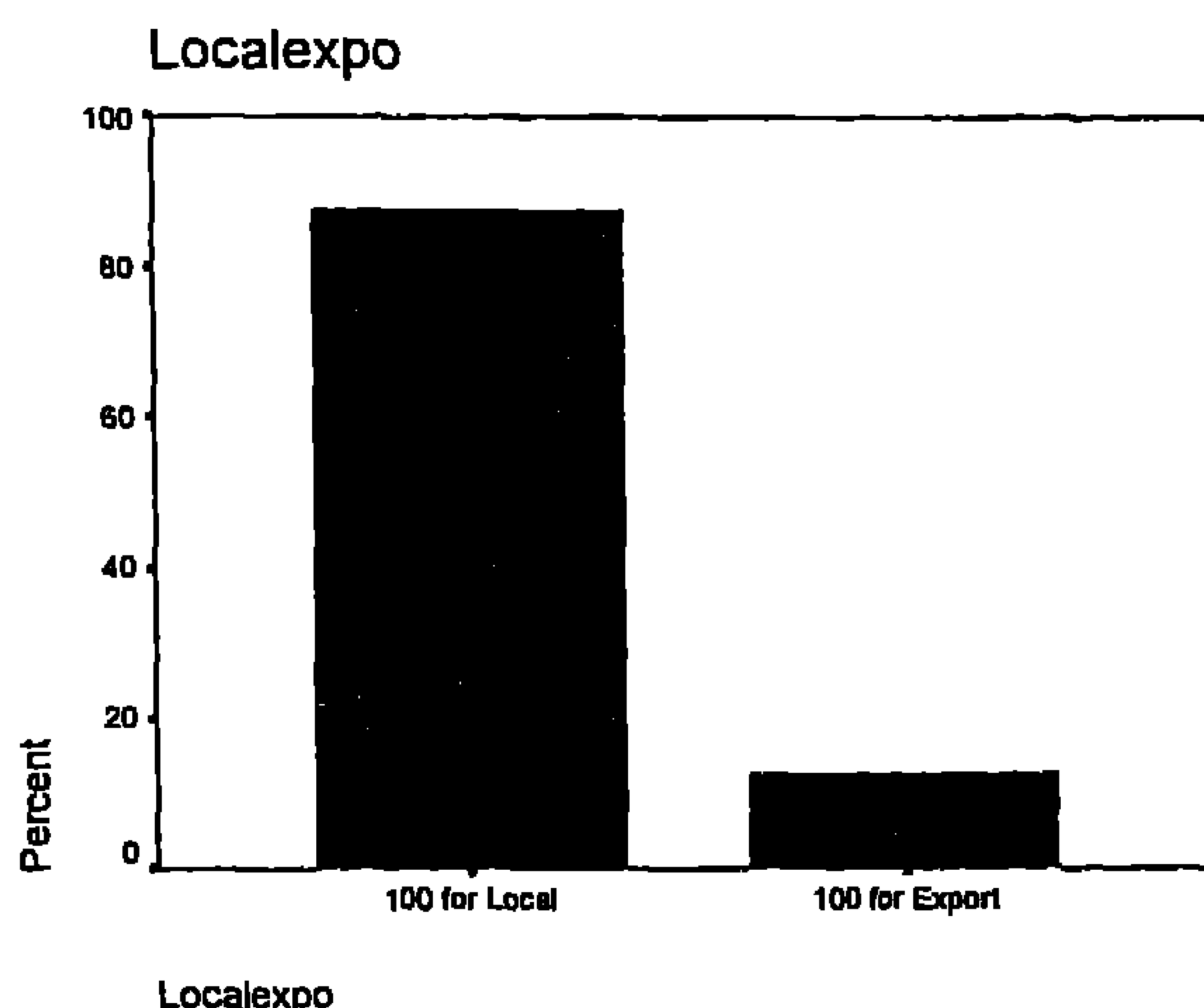


ومع ذلك فإنه بالنسبة للأجانب – وهم الذين لديهم رؤية مقارنة – فإنهم يطمعون في إدارة أكثر شفافية وكفاءةً ولذا فهم يعتقدون أنه لا يزال هناك الكثير مما ينبغي إنجازه ولهذا انحصرت معظم خياراتهم ما بين " إلى حد مـا " و " لا تغيير ".

د. استراتيجية الإنتاج وأثرها على محددات الاستثمار المطلوبة

الشركات التي تقوم بالاستثمار في الخارج إما أن يكون هدفها من الإنتاج (كقاعدة) هو خدمة السوق المحلي بالدولة المضيفة (وهذا هو الوضع الغالب) ، أو أن يكون الإنتاج من أجل التصدير لأسواق أخرى. والسؤال الذي تم طرحه هو : *هل لاستراتيجية الاستثمار الخاصة بالشركة تأثير على مسألة اعتبار الشركة للعوامل الراجعة للدولة المضيفة ؟ بتعبير آخر ، هل عوامل مثل حجم السوق المحلي ، والإصلاح التجاري على ذات الوزن من الأهمية بالنسبة لهذين النوعين من الاستثمار؟* كنا قد افتراضنا أن هذين النوعين من الاستثمار يختلف تقديريهما لهذين النوعين من العوامل.

شكل رقم (٢٤) السوق الذي تخدمه الشركة



تبين من خلال تحليل العينة أن غالبيّة الشركات (كما هو موضح بالشكل ٢٤) تنتج من أجل خدمة السوق المحلي. تقريباً ٩٥% من العينة تنتج من أجل السوق المصري وليس التصدير ، أو أن غالبية إنتاجها هو للسوق المصري، وهو ما مثّل عائقاً أمامنا في سبيل الوصول إلى نتيجة يمكن الركون إليها فيما يتعلق بأثر الاستراتيجية الاستثمارية للشركة.

فكما هو موضح بالجدول (٢٦) تبين أن هناك علاقة ارتباط قوية جداً بين الشركات التي تنتج من أجل خدمة السوق المحلي وبين خياراتها التي انحصرت في " هام جداً " و " هام " ، وفي المقابل اعتبرت الشركات التي تنتج من أجل التصدير حجم السوق المحلي على أنه "غير هام" في استراتيجيتها.

جدول (٢٦) أهمية حجم السوق

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7.766[a]	2	.021
Likelihood Ratio	5.304	2	.071
Linear-by-Linear Association	5.885	1	.015
N of Valid Cases	31		

a. 4 cells (66.7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .13.

ولكننا نؤكد أنه على الرغم من أن تلك النتيجة قد تكون صادقة في تعبيرها عن الواقع ، كما تتفق مع ما توصلنا إلية من دراستنا لتجربة دول شرق آسيا خاصة الصين وإندونيسيا (حيث أن الاعتبار الأول للاستثمار بهاتين الدولتين هو حجم السوق المحلي) ، إلا أنه وبسبب قلة عدد الشركات التي تنتج من أجل التصدير في العينة ، فإن ذلك يحول بيننا وبين تعميم تلك النتيجة في التحليل النهائي بشأن مصر.

إذاً نخلص من عرضنا للافتراض الثاني إلى أنه بصفة عامة ، كان هناك أثر ملحوظ لطريقة الدخول Entry Mode الخاصة بالشركة على مسألة تقديرها للعوامل الراجعة للدولة المضيفة. فالنتيجة المتعلقة بالافتراض الخاص بأثر نظام الملكية أكدت بوضوح افتراض الدراسة.

فيما يتعلق بأثر حجم الشركة ، تبين وجود علاقة ارتباط ملحوظة بين حجم الشركة وبين كل من تقديرها لأهمية حوافز الاستثمار ومسألة التعاون مع الشركات المحلية وهو ما يؤكد أيضاً افتراض الدراسة.

من خلال تحليلنا لأثر جنسية المستطلع رأيه فيما يتعلق بعاملي الجودة للمنتجات المحلية وتقدير الإصلاح الإداري ، تبين وجود علاقة ارتباط عالية وهو ما أكد افتراضنا. ومع ذلك فإنه بالنسبة للافتراض المتعلق بأثر استراتيجية الاستثمار الخاصة بالشركة ، فرغم وصولنا لنتيجة تؤكد الافتراض وتتفق مع الدراسات النظرية السابقة وكذلك التطبيقات في شرق وجنوب شرق آسيا، إلا أنه لا يمكننا تعميمها حيث أن حجم الشركات التي تنتج من أجل التصدير بالعينة كان محدوداً (٥%).

ملخص للمبحث الأول:

في هذا المبحث تم اختبار افتراضين تعلقا بنظرية الاستثمار الأجنبي المباشر:

الافتراض الأول تعلق بالعلاقة بين قطاع النشاط وأهم عوامل الجذب إليه. فقد كان الافتراض أن عوامل مثل وفرة الموارد الطبيعية وحجم السوق والموقع والمهارة والأمن ليست على ذات القدر من الأهمية بالنسبة لكل القطاعات الاستثمارية. وقد أكدت النتائج هذا الافتراض كما أوضحنا بالتفصيل.

الافتراض الثاني تعلق بأثر طريقة الدخول الخاصة بالشركة على مسألة تقديرها للعوامل الكائنة بالدولة المضيفة. فالدراسة افترضت أن العوامل المتعلقة بالدولة المضيفة تتفاوت في أهميتها تبعاً للاستراتيجية الاستثمارية للشركة. وبعد اختبار العلاقة بين كل من المتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة ، أكدت النتائج هذا الافتراض فيما عدا حالة واحدة وهي المتعلقة بأثر عامل استراتيجية الاستثمار أو

السوق الذي تخدمه الشركة وذلك نظراً لصغر حجم العينة بالنسبة للشركات التي تعمل من أجل التصدير.

النتائج المشار إليها تساهم في الوصول إلى فهم أفضل Best understanding ، وكذلك تضيف قدراً من الدقة Accuracy على العنصر الثالث في النظرية الانتقائية لجون دنينج. حيث أنه بعد أن راجعنا الدراسات السابقة والمتعلقة بمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر (الأبواب الأول والثاني والثالث) ، لم نتمكن من الوصول إلى فهم دقيق لهذا الجزء ، وهو ما يرجع بشكل رئيسي إلى أن الدراسات السابقة قامت بتطبيق نظرية جون دنينج كما هي ودون اعتبار للتمييز الذي أضافته دراستنا في الصفحات السابقة

المبحث الثاني

تحليل الفروض المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر

Hypotheses regarding Egypt's investment climate

وفقاً لتقريري كل من البنك الدولي ومنظمة التمويل الدولية ، فإن مصر تعتبر واحدة من بين أهم الأسواق الواعدة التي تضع الاستثمار الأجنبي المباشر في أولويات استراتيجياتها التنموية الجديدة. فلقد قامت الحكومة بإجراء الكثير من التطوير منذ بداية التسعينات وذلك لجعل السوق المصري أكثر جاذبية للاستثمار سواء الوطني أو الأجنبي. وكما عرضنا في الباب الرابع، لاحظنا استحسان كل من الدراسات الأكاديمية المعاصرة والمنظمات الدولية لما حققته مصر من إنجازات خلال الحقبة الماضية.

ومع ذلك ، هل يكفي ما تحقق من إنجاز لجعل مصر سوقاً أكثر جاذبية لأنشطة الشركات الأجنبية؟ بعد حقبة من الإصلاح الاقتصادي، خاصة في ظل تلك البيئة الدولية الجديدة ، ما هو تقييم المستثمرين الأجانب لمصر كسوق لأنشطتهم الحالية والمستقبلية؟ وهل هناك عقبات تواجه عمل الشركات الأجنبية في مصر؟ وإذا كان هناك من عقبات فما هي مقترحاتهم؟

للإجابة على تلك التساؤلات ، تم إجراء الاستبيان المشار إليه في الباب الخامس وكذلك بالملحق مع عينة من الشركات الأجنبية العاملة في مصر. وقبل تصميم هذا الاستبيان كنا قد وضعنا مجموعة من الفروض تتعلق بمناخ الاستثمار في مصر كما عرضنا لها في الباب السادس ، ولن نعيد تكرارها هنا ، بل سنبدأ بعرض كل فرض منفصلاً كما يلي:

الافتراض الأول:

الإصلاح الاقتصادي وأثره على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر

Economic reform and Egypt's attraction to FDI

"افترضت الدراسة أن مصر قد حققت تقدماً ملحوظاً فيما يتعلق بالإصلاح الاقتصادي- بصفة عامة- وأن هذا الإصلاح سوف يجعل مصر سوقاً أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر" . تم سؤال العينة بعض الأسئلة تتعلق في مجموعها بالإصلاح الاقتصادي وسياسة الخصخصة والمؤشرات الاقتصادية Economic indicators الكلية مثل الناتج القومي الإجمالي ودخل الفرد والتضخم وسعر الصرف وسوق رأس المال والبنية الأساسية ، وأثر التغير في

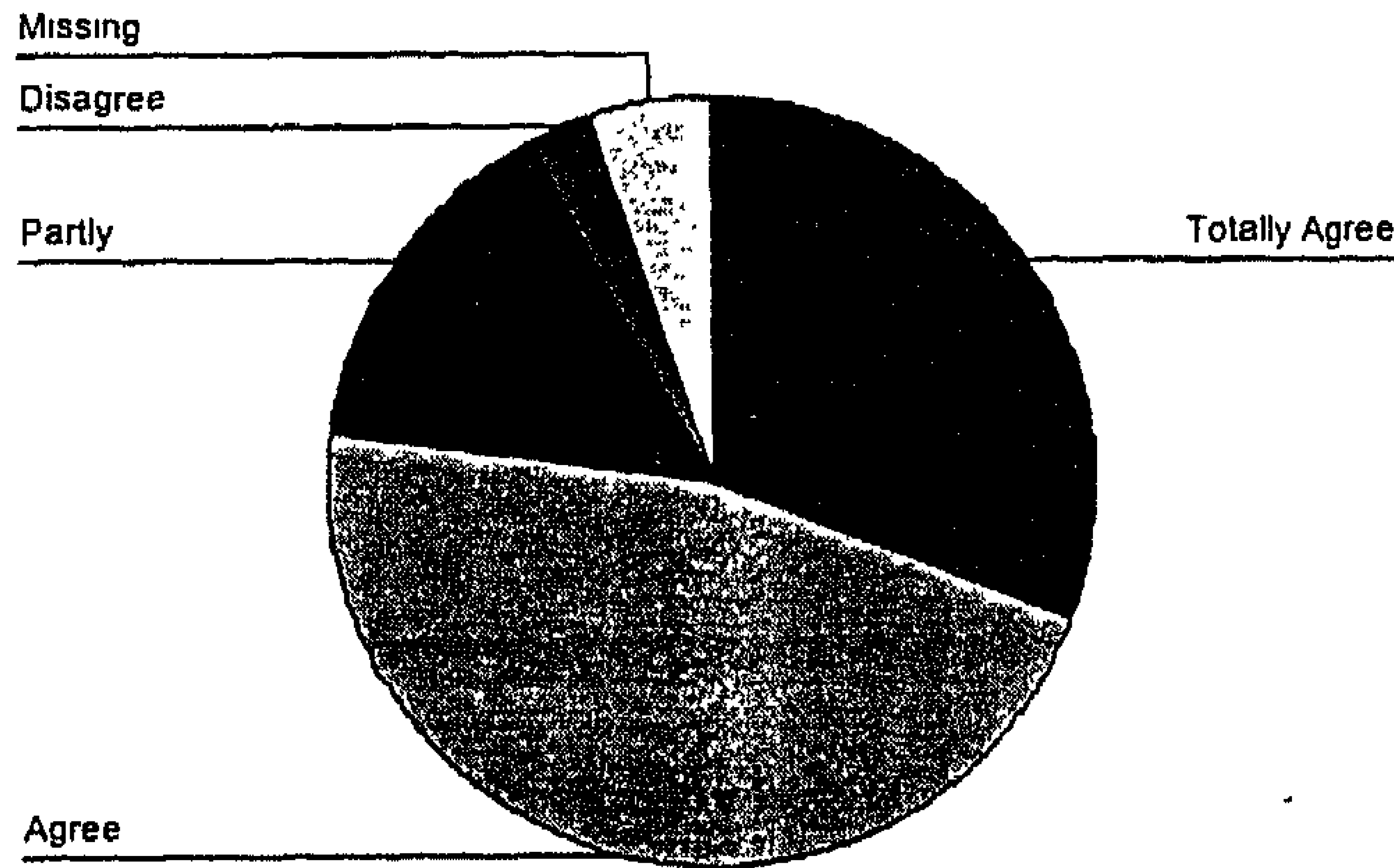
تلك المؤشرات على جاذبية مصر للاستثمار الأجنبي المباشر. وكانت الردود كما هو موضح بالأشكال البيانية من ٢٥ إلى ٣١.

١. مدي نجاح برنامج الاصلاح الاقتصادي:

الشكل رقم (٢٥) يوضح رأي العينة فيما يتعلق ببرنامج الإصلاح الاقتصادي المصري منذ تطبيق سياسة الخصخصة عام ١٩٩١ ومدى نجاحه. كان لدي الشركات الخيار بين " أتفق كلية " ، " أتفق " ، " جزئيا " ، " لا أتفق " أو " لا أعلم ". أكثر من ٨١ % انحصرت خياراتهم بين " أتفق كلية " و " أتفق " ، بينما ذهب ١٨% إلى أنهم يتفقون جزئياً في حين ذهب ١% إلى القول بعدم اتفاقه. مثل تلك النتيجة توضح بجلاء مدى تقدير الشركات الأجنبية والمشروعات المشتركة لما تم إنجازه من إصلاح اقتصادي في مصر خلال العشر سنوات الماضية.

شكل رقم (٢٥) الاتفاق من عدمه بشأن نجاح الإصلاح الاقتصادي

EconomReform

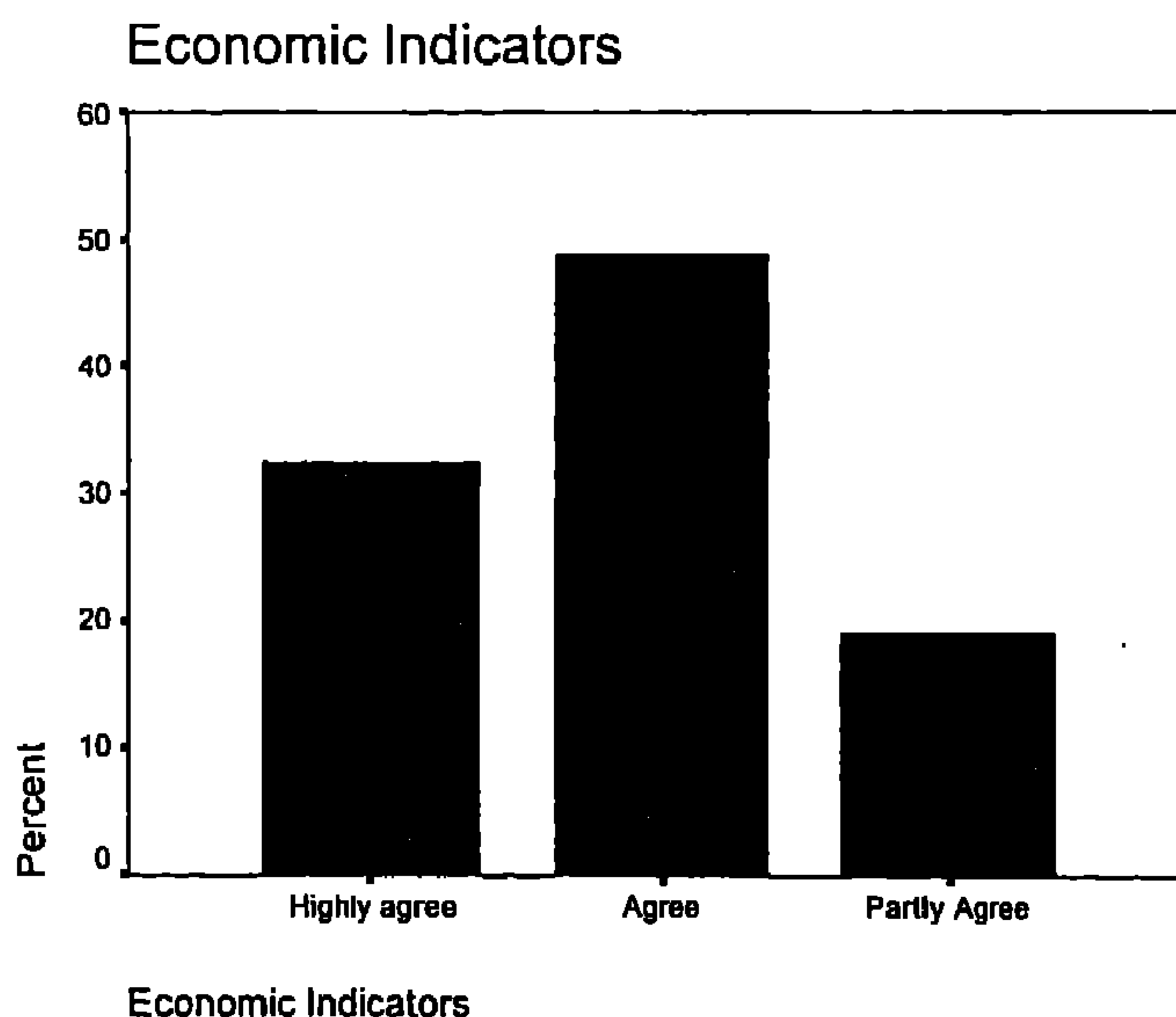


٢. المؤشرات الاقتصادية الكلية:

بتحليل إجابات العينة بشأن اتجاه المؤشرات الاقتصادية الكلية مثل معدل نمو كل من الناتج القومي الإجمالي ودخل الفرد والتضخم وسعر الصرف ... أجاب أكثر من ٨١ % بأنهم يتفقون بأن المؤشرات الاقتصادية في تحسن مستمر (شكل ٢٦) ، بينما أجاب ١٨ % بأنهم يتفقون جزئياً.

نسجل هنا تأكيدنا على أنه وإن كان معدل النمو يسير في الاتجاه الصحيح على مدى العشر سنوات الماضية ، إلا أنه خلال السنوات الأخيرة (٢٠٠٠، ٢٠٠١ و ٢٠٠٢) انخفض معدل النمو بسبب بعض المشكلات التي طرأت مثل سعر الصرف للجنيه المصري أمام الدولار الذي كان قد استقر لما يزيد عن ٧ سنوات عند ٣٣٠ قرش. فخلال الأشهر الأخيرة انهار بنسبة تقارب الثلث أمام الدولار بل انخفض انخفاضاً حاداً مؤخراً عقب تحرير سعر الصرف أمام الدولار حيث قارب الـ ٦ جنيهات في مقابل الدولار الواحد، وهو ما أثر على قدرة الشركات الأجنبية خاصة تلك التي تخدم السوق المحلي. كذلك حالة الركود الاقتصادي أثرت بالسلب على الاقتصاد ككل والشركات الأجنبية جزء من هذا الكل خاصة تلك التي تخدم السوق المحلي. أضف إلى ذلك ما صاحب عملية تحرير سعر صرف الجنيه أمام الدولار مع مطلع عام ٢٠٠٣ من انهيار كبير في قيمة الجنية وما تبعه من ارتفاعات مستمرة في الأسعار وهو ما وسع من حالة عدم اليقين لدى المستثمرين المصريين والأجانب.

شكل رقم (٢٦) المؤشرات الاقتصادية



٣. سوق رأس المال والائتمان المصري:

فيما يتعلق بسوق رأس المال وخاصة البورصة المصرية Egyptian capital and credit market، فقد افترضت الدراسة أنها لا تزال في مرحلة النشوء Emerging stage كما أنها بحاجة إلى إصلاح جذري. ولهذا السبب أيضاً افترضت الدراسة أن غالبية الشركات الأجنبية لا تزال تعتمد بشكل كبير على التمويل الذاتي بدلاً من التمويل المحلي من سوق رأس المال المصري.

ينبغي التأكيد أيضاً على أن كل من الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر (الاستثمار في سوق رأس المال " البورصة ") يكمل كل منهما الآخر. فقد تبين أن قوة سوق رأس المال يحمل قدراً عالياً من الأهمية بالنسبة للمستثمرين الأجانب ، حيث يمكنهم الحصول على العملات الصعبة بأسعار فائدة منخفضة ، كما يمكنهم الدخول بأسهم شركاتهم في البورصة.

في مصر ، وعلى الرغم من أن سوق رأس المال لا تزال ناشئة ، إلا أن بعض المنظمات الدولية ، وفي عام ١٩٩٧ ، أكدت على أن سوق رأس المال المصري سوف تكون في عداد الأسواق الآسيوية (الدليل التجاري لمصر – وزارة التجارة الأمريكية ١٩٩٩) .

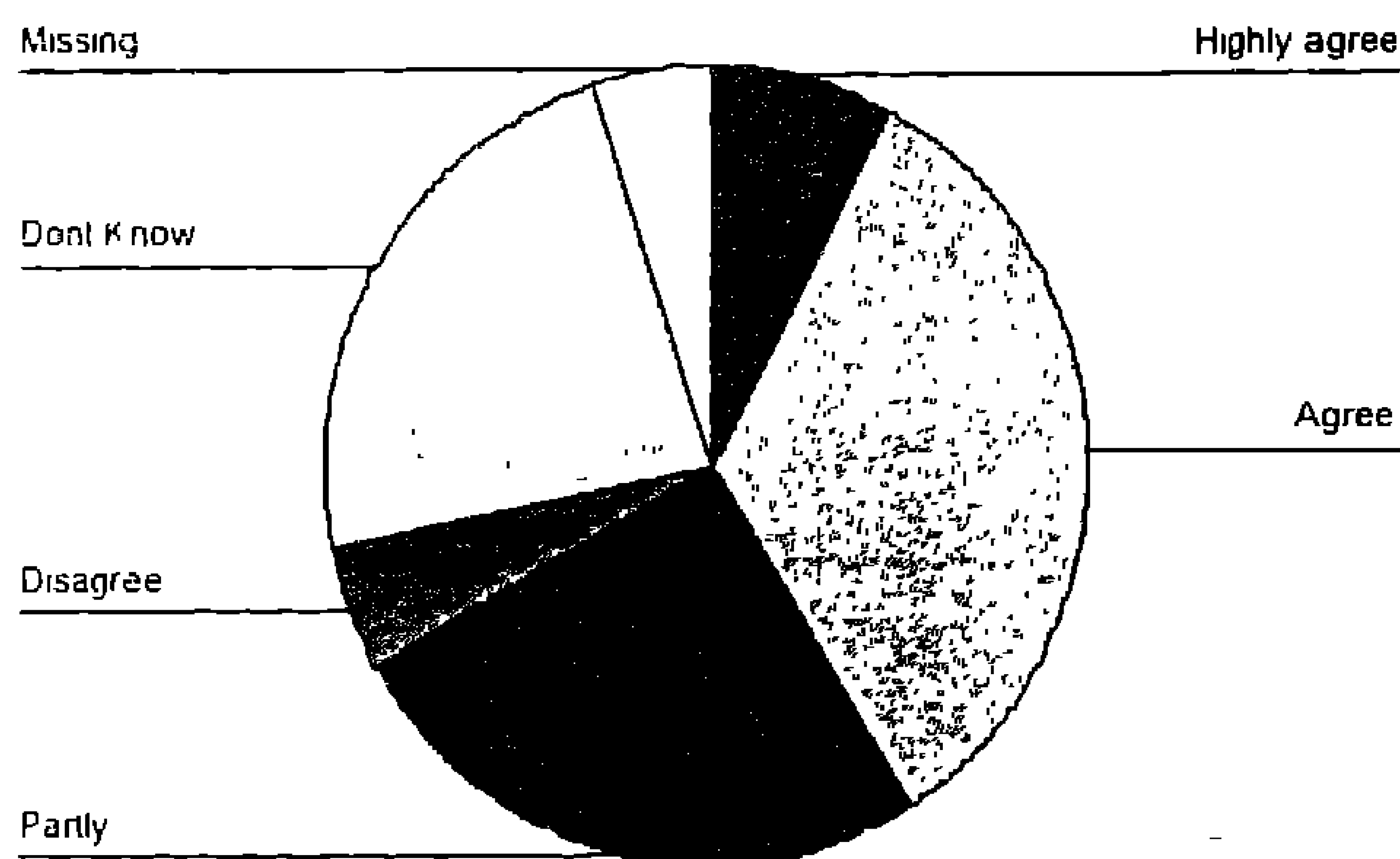
فالحكومة مستمرة في اتخاذ التدابير اللازمة للوصول بسوق رأس المال المصري للمستوى العالمي. فتسوية أية صفقة أو عملية مالية تستغرق الآن أقل من أربعة أيام بعد أن كانت تستغرق أكثر من ١١ يوم قبل الإصلاح والهدف هو الوصول إلى إنجاز العملية في يوم واحد فقط.

ونظراً لأهمية سوق رأس المال بالنسبة للمستثمرين الأجانب ، كان لابد أن يكون هناك سؤال بشأن وضع سوق رأس المال المصري في هذا الخصوص. *وكان السؤال فيما إذا كانوا يتفقوا أو يختلفوا في أن سوق رأس المال المصري صارت أكثر جاذبية ومشجعة للاستثمار الأجنبي.*

كانت ردودهم كما هو موضح بالشكل (٢٧) . فقط ٤٣.٢% أجابوا بالاتفاق مع الافتراض ، ٥٠.٧% أجابوا بعدم الاتفاق مع الافتراض ، ولكن الشيء الملحوظ هو أن نسبة كبيرة ٢٤.٣% أجابوا بأنهم ليس لديهم علم.

شكل رقم (٢٧) سوق رأس المال والائتمان المصري

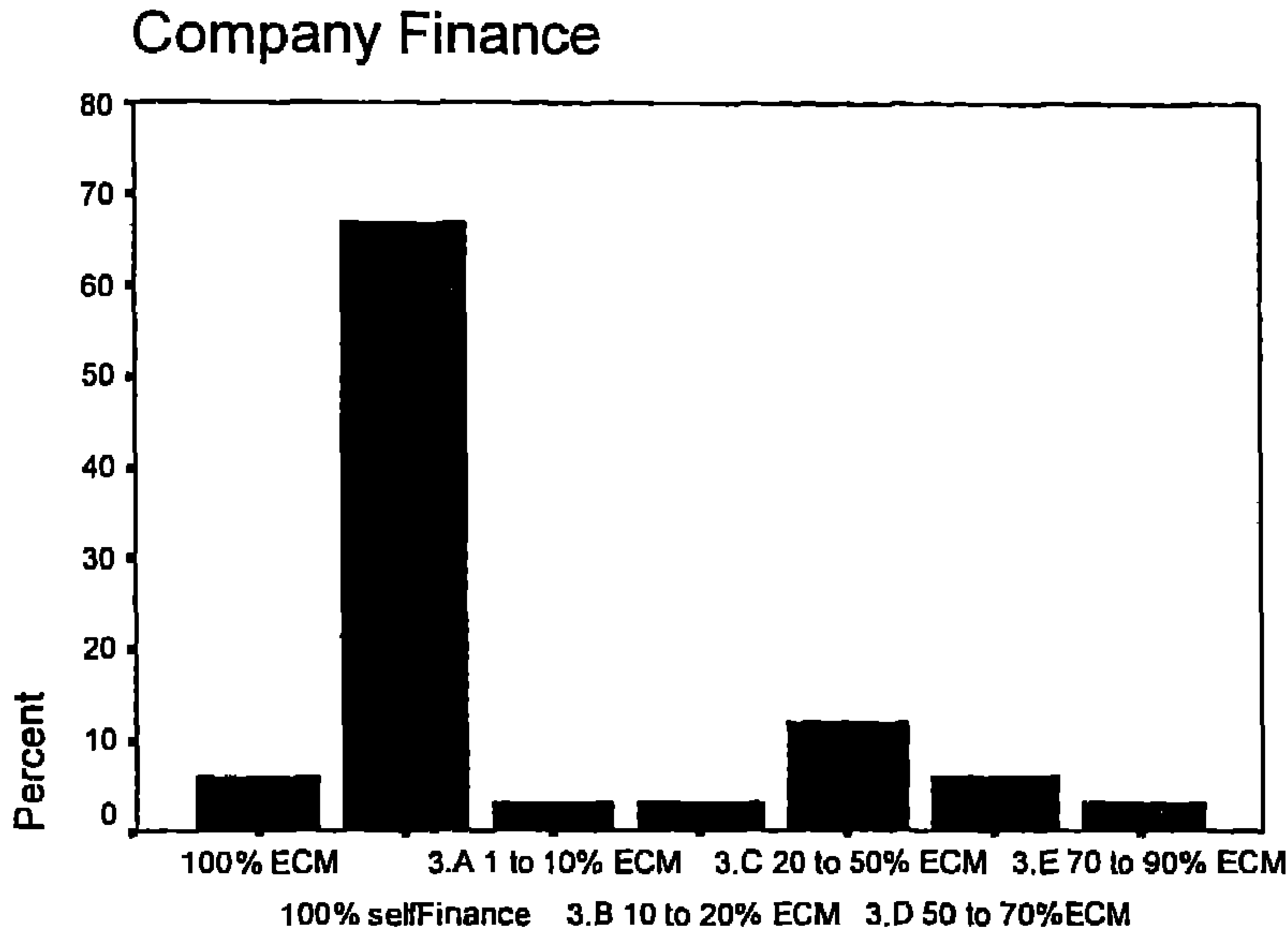
Credit market



. تلك النتيجة توضح أن أغلبية بسيطة ترى بأن سوق رأس المال المصري تساند وتدعم عمل وأنشطة الشركات الأجنبية . ومع ذلك فإن النتيجة العامة توضح أن سوق رأس المال المصري ليست بالقدر من القوة الذي يساند عمل الشركات الأجنبية في مصر. أما نسبة الـ ٢٤.٣% التي أجابت بعدم علمهم عن سوق رأس المال ، فإنها تعطي انطباعاً بأن المعلومات المتعلقة بسوق رأس المال نادرة بالنسبة للمستثمرين الأجانب.

وللوصول إلى نتيجة أكثر دقة يمكن الاعتماد عليها بشأن سوق رأس المال فقد تم سؤال العينة عن طريقة أو مصادر تمويل عملياتهم وأنشطتهم. كما هو واضح بجلاء في الشكل (٢٨) ، نسبة عالية ٦٦.٧ % من الشركات تعتمد بشكل كامل على التمويل الذاتي. بينما يعتمد ٦.١ % على سوق رأس المال المصري. أن النسبة المتبقية فتمثل الشركات التي تعتمد على كل من التمويل الذاتي وكذلك السوق المحلي.

شكل رقم (٢٨) مصادر تمويل أعمال الشركة



لهذا السبب ، وخلال المقابلات ، عبرت العديد من الشركات عن ملاحظاتها للوضع المتدني للسوق المالية في مصر، كما طالب الكثير منها بضرورة إصلاح النظام المالي. فشركات مثل سيكا إيجيبت و كوكا كولا وشل تعتبر أن إصلاح القطاع المالي المصري يمثل عنصراً حاسماً بالنسبة لمصر وذلك لتنشيط الاقتصاد عامة ، ومن ثم تشجيع جذب استثمارات أجنبية أكثر. كما أن سعر الفائدة المحلي يعتبر عالياً ، وهو من أهم أسباب لجوء العديد من الشركات إلى التمويل الذاتي.

كما أن العلاقة الثابتة بين كل من الدولار الأمريكي والجنيه المصري تسببت في الكثير من المشكلات بالنسبة لبعض المستثمرين الأجانب، حيث صار من الصعب عليها الحصول على الدولار من السوق المحلي. وقد بدت المشكلة بشكل أوضح خلال الأشهر الماضية بعدما انخفض الجنيه إلى الثلث أمام الدولار وهو ما أثار حالة من البلبلة وعدم اليقين في ذهن المستثمر الأجنبي.

نخلص من عرضنا لهذا الافتراض إلى انه لم يتأكد بنسبة ملحوظة ، حيث لا تزال سوق رأس المال بعيدة عن القيام بدورها في الاقتصاد القومي ، ومن ثم دورها في مساندة أنشطة الشركات الأجنبية. ولعل الأحداث الأخيرة

لبورصة الأوراق المالية وما أثير حول إدارتها وأدائها من شكوك تمثل قدراً من التأكيد للنتيجة التي توصلنا إليها.

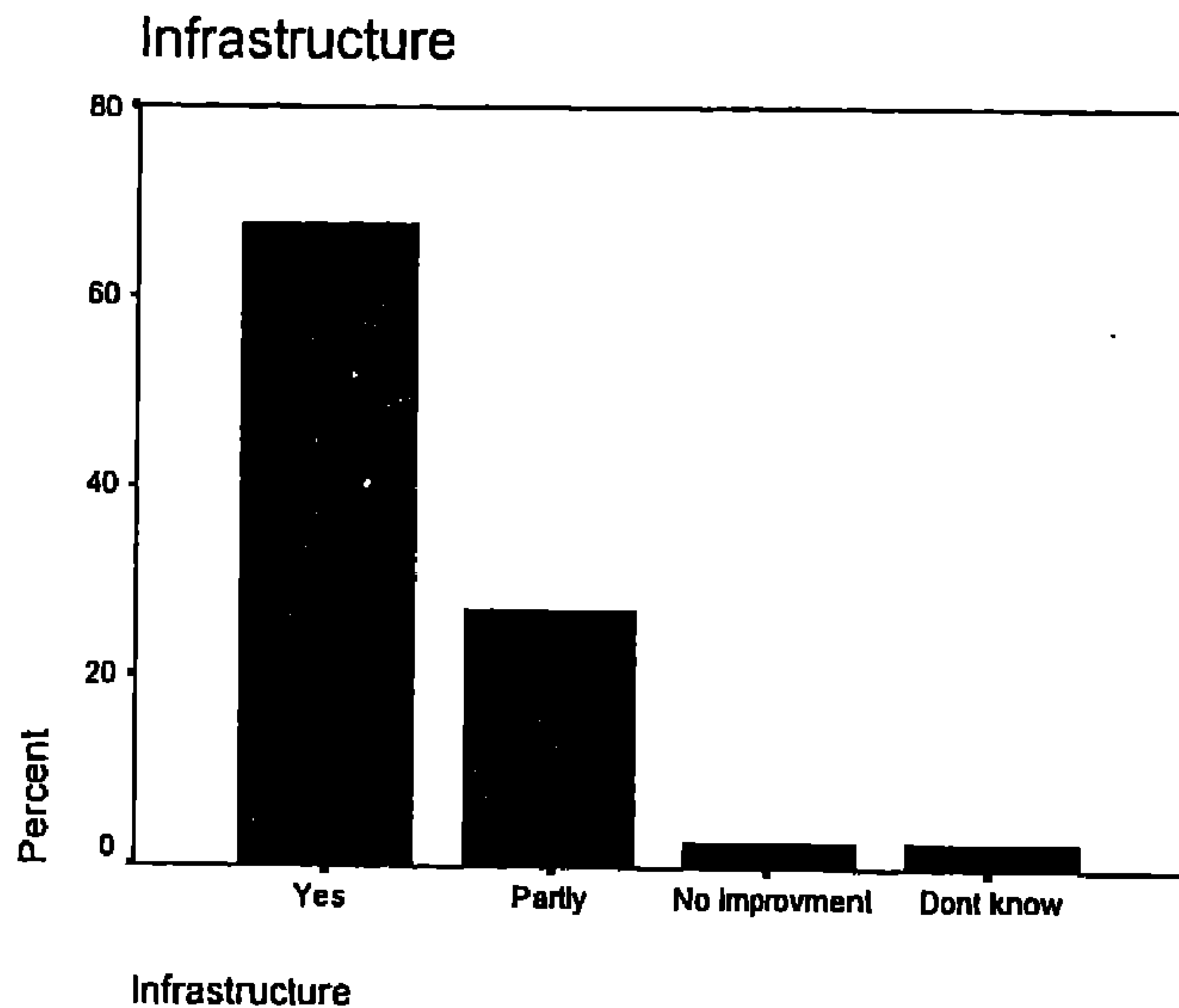
٤. البنية الأساسية والاستثمار الأجنبي المباشر:

البنية الأساسية Infrastructure هي العصب الرئيسي لأي عملية تنمية اقتصادية. فكما لاحظنا من خلال دراستنا لتجربة كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية ، فإن البنية الأساسية لعبت دوراً ملحوظاً في تعظيم قدرة الدولة على جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي.

من خلال دراستنا النظرية وجدنا أن البنية الأساسية في مصر قد أحسن تطويرها وإن كانت لا تزال هناك بعض العقبات . فكما لاحظنا في الباب الرابع أن الحكومة تعول بشكل كبير على القطاع الخاص في المرحلة الراهنة لتطوير قطاعات هامة مثل الطاقة والاتصالات.

افترضت الدراسة أن البنية الأساسية في مصر (مثل النقل والاتصالات) قد شهدت تطوراً ملحوظاً خلال التسعينات وهو ما جعل السوق المصري أكثر جاذبية للاستثمار. سوئلت العينة لوضع تقييمها لإصلاح البنية الأساسية خلال حقبة التسعينات . كما هو موضح بالشكل (٢٩) أجاب الغالبية ٦٧.٦% بأنهم يتفقون في أنها تحسنت كلية ، بينما أجاب ٢٧% بأن هناك تحسن جزئي بينما أجاب ٥.٧% بأنها لم تتحسن.

شكل رقم (٢٩) تقييم إصلاح البنية الأساسية



وفي سؤال مفتوح بالنسبة لمن أجابوا بأن هناك تحسن جزئي ، تم سؤالهم عن تبرير هذا الاختيار. وفقاً لرئيس شركة سيمنز " من حيث المبدأ ، فإن البنية الأساسية لا تزال في مرحلة النمو والتطور . فعلي سبيل المثال فإن السكك الحديدية في حالة سيئة جداً ، كما أن قدرة نظام الاتصالات لا تزال محدودة . كما أنه وفقاً لبرينتش جاز فقد أشاروا إلي ضعف شبكة التليفون ، مشيرين بأن كل شبكة من التليفون المحمول واللاسلكي دائمة التعطل .

وفقاً لكل من سيمراميس ، ماتسيشيتا وغرفة التجارة الألمانية ، فإنه وإن كان هناك تحسناً واضحاً في المواصلات والطرق فإنه لا تزال هناك مشكلة كبري في التليفون والاتصالات عامة ، والدولية خاصة . أكد علي كل ما سبق رئيس شركة شينسيدر مصر ، حيث أشار إلي " أن الاتصالات ليست علي المستوي المطلوب خاصة في المدن الجديدة حيث تعمل مصانعنا ، وفي كثير من المرات يستحيل علينا إجراء أي اتصال " .

٥. الإصلاح التجاري والجمركي وأثره علي تدفق الاستثمار لمصر :

الأبحاث التطبيقية عن العلاقة بين الإصلاح التجاري وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لا تزال محدودة ، ولهذا فإننا بحاجة إلي تطبيقات أكثر قبل الوصول إلي نتائج محكمة فبعض الشركات الأجنبية تفضل الحماية التجارية خاصة إذا ما كانت تنتج من أجل السوق المحلي وليس التصدير وأكثر اعتماداً علي مدخلات الإنتاج المحلية . حيث توفر الحماية التجارية ضمان عدم دخول السلع المناظرة ، وإذا دخلت فتكون بسعر مرتفع وبحصص محددة ومن ثم لا يمكنها المنافسة في السوق المحلي مع الشركة الأجنبية .

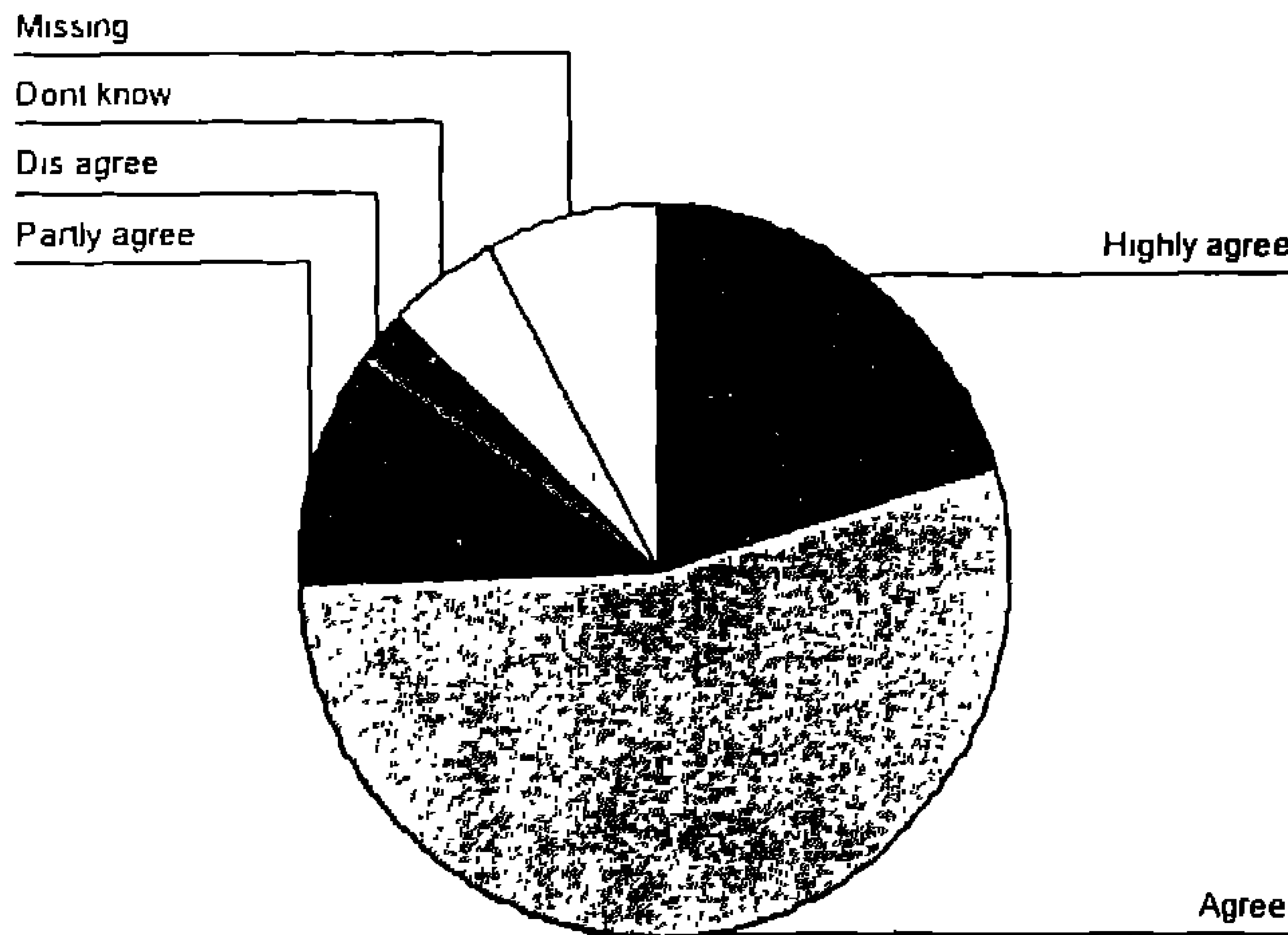
علي النقيض من ذلك ، فإن شركات أجنبية أخري قد تفضل الانفتاح التجاري إذا ما كانت تنتج من أجل التصدير وأكثر اعتماداً علي مدخلات الإنتاج المستوردة . في دراسة لكل من هاريسون وريفنجا وجدوا ، أنه في الكثير من الدول، فإن إجمالي الاستثمار المباشر المتدفق إليها تلي عمليات الإصلاح التجاري . في بعض الدول كان حجم الإصلاح التجاري كبير كما هو الحال في كوستاريكا حيث تضاعف الاستثمار المباشر علي أثر الإصلاح التجاري .

كذلك كان الحال بالنسبة لمدغشقر ومريشيوس حيث زاد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر علي أثر الإصلاح التجاري . فتخفيض مستويات التعريفة الجمركية ارتبط به زيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر . فخلاصة دراسة كل من هاريسون وريفنجا هي وجود علاقة ارتباط إيجابية بين الانفتاح التجاري والاستثمار الأجنبي المباشر علي الرغم من أن تلك النتيجة لم تكن متوقعة بالنسبة لهم كما أشاروا في دراستهم.

وكما عرضنا في الباب الرابع ، ووفقاً للدراسات السابقة عن الإصلاح التجاري في مصر وكنتيجة لانضمام مصر لمنظمة التجارة العالمية ، فإن مصر حققت إصلاحاً ملحوظاً في نظامها التجاري والجمركي حيث بدأت بإزالة الكثير من القيود غير الضريبية وكذلك الدعم وخاصة للقطاع الزراعي وغيرها من صور التقييد من حرية المنافسة .

تفترض دراستنا أن ما تم إنجازه من إصلاح في الميدان التجاري سوف يجعل من مصر سوقاً أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر . *ولهذا تم سؤال العينة فيما إذا كانوا يتفقوا أو يختلفوا في أن ما تم إنجازه من إصلاح تجاري خلال الحقبة الماضية سوف يشجع تدفق الاستثمار إلي مصر .*

شكل رقم (٣٠) الإصلاح التجاري في مصر



كما هو موضح بالشكل رقم (٣٠) تبين أن هناك نسبة عالية ٨٠.٦% أجابوا بأنهم إما "يتفقوا تماماً" أو "يتفقوا" ، فقط ١١.١% أجابوا بأنهم يتفقوا جزئياً . بينما أجاب ٢.٨% بأنهم لا يتفقوا . فالشركات التي أجابت إما بالاتفاق الجزئي أو عدم الاتفاق لديها بعض المبررات والتي تتعلق بالكفاءة في القطاع التجاري والجمركي .

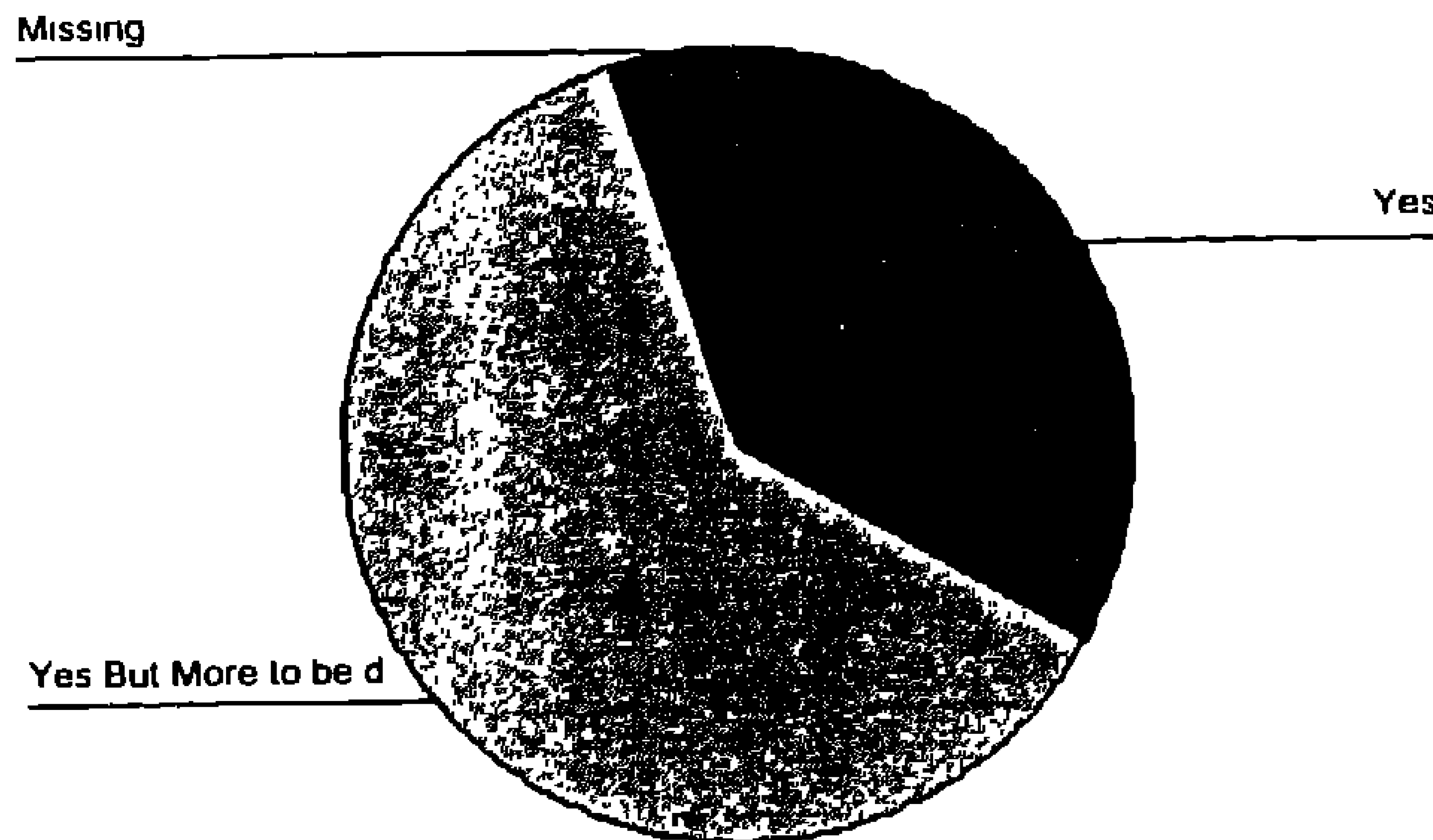
فأحد أسباب تحفظها هو مدى كفاءة وفعالية الخدمات التي تؤدي إلي ارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج والنقل بالنسبة للشركات المصدرة وهو ما يقلل من قدرتها التنافسية . فعلي سبيل المثال ، وفقاً لإحدى الشركات ، فإن الأربعة موانئ الأساسية مملوكة واحتكار للدولة ، كما أن تكاليف خدماتها ثلاثة أضعاف التكلفة لدي المنافسين القريبين .

فمثلاً ، سعر الشحن بالطائرة من وإلي شمال مصر ضعف التكلفة في إسرائيل . ومرجع ذلك هو أن كافة العمليات التجارية تخضع لأعباء بيروقراطية ثقيلة . علي النقيض من ذلك في سنغافورة ، فإن سفينة كار جو تنتهي من عمليات الجمارك والضرائب خلال عشرين دقيقة من خلال كمبيوتر شخصي .

<u>٦. أثر الإصلاح الاقتصادي علي جاذبية مصر للاستثمار الأجنبي المباشر:</u>

عندما سئلت الشركات عما إذا كان الإصلاح الاقتصادي سيجعل من مصر سوقاً أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر ، كانت الإجابات كما هو موضح بالشكل (٣١) . فعلي الرغم من وجود أربعة خيارات أمام العينة ، إلا أن الخيارات انحصرت بين اثنين "نعم " و "نعم ولكن لا يزال الكثير الذي لا بد من إنجازه" ، فقط ٣٥% تخيروا "نعم" بينما وقع اختيار ٦٥% علي الخيار الثاني وهو نعم ولكن ل بد من إنجاز الكثير .

شكل رقم (٣١) هل جعل الإصلاح مصر أكثر جاذبية للاستثمار



وفي شرحهم لما ينبغي أن يتم ، فإن الشركات لديها اقتراحات مختلفة. وفقاً لإحدى شركات الأدوية " أن سياسة الخصخصة لا بد من تنشيطها بشكل أكبر خاصة في القطاع المالي والمصرفي " . وفقاً لسيكا ايجيبت وديجر مونت " أن هناك مشكلة كبرى بسبب ربط الجنسية المصري بالدولار، حيث ينبغي عليه تسوية معاملاتهم بالدولار، في الوقت الذي لا يكون متاحاً بالسوق في معظم الأوقات ، وهو ما يسبب التأخير في الكثير من عملياتهم . كما أنه وفقاً للمدير

المالي لشركة سيمنز " أنه لابد من الإسراع في عملية خصخصة شركات القطاع العام وتخفيف القيود علي القطاع المصرفي والمالي " .

المدير العام لشركة أباتشي للبترول أكد علي ضرورة التوسع في عمليات الخصخصة خاصة في قطاع البترول . كما أنه وفقاً لمدير التطوير بشركة شل مصر " أن إجراءات الخصخصة شديدة البيروقراطية ، وهو ما قد يربك المستثمر الأجنبي الذي يرغب في المشاركة .

وفقاً لمدير القسم الاقتصادي لغرفة التجارة الألمانية بالقاهرة " أنه تم إصدار العديد من القوانين الهادفة إلى الإصلاح الاقتصادي، ولكن الممارسات العملية ليست في ذات الاتجاه . وكانت هي نفس شكوى شركة روهن بولينث للأدوية " لا بد أن تكون هناك مصداقية أكثر في تطبيق القوانين .

والمشكلة بالنسبة لشركة كوكا كولا وفقاً لقول الدير المالي والتجاري تتمثل في ضريبة المبيعات ، حيث أنها عالية جداً قائلاً " إذا ما تم تخفيض ضريبة المبيعات فنحن مستعدون لتخفيض الأسعار " .

ولكن بالنسبة لشركة بريتش جاز مصر فإن المشكلة تختلف . فوفقاً للمحلل التجاري للشركة " أن إصلاح الاقتصادي يجب أن يتم يبدأ بيد مع إصلاح التعليمي والاجتماعي وذلك بسبب ندرة الفنيين المهرة . وأخيراً وفقاً للمدير العام لشركة شينسيدر إلكتريك " مطلوب توافر قواعد واضحة وشفافة في النظام الضريبي والجمركي مع حرية الاستيراد بالنسبة للشركات الأجنبية ".

الافتراض الثاني

وضع كل من القطاع الخاص المصري والمنتجات المحلية وأثره علي جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

Egyptian private sector, local products and FDI

ركز تقرير الاستثمار في العالم (٢٠٠١) وفي باب كامل منــه علــى مسألة العلاقة بين كل من الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية، وكيف تسعي الدول ، وخاصة النامية إلى تعظيم استفادتها من الاستثمار الأجنبي مــن خلال نقل المهارات والمعارف والتكنولوجيا للشركات المحلية. فالارتباط بين كل من الشركات الدولية والمحلية يفيد كلا الطرفين ومن ثم الدولة المضــيفة حيــث سترتفع نسب العمالة والإنتاج.

أكد التقرير المشار إليه على أنه " إذا كان من مصلحة الشركات الدوليــة خلق علاقات مع الشركات المحلية ، فإنه بإمكان حكومات الــدول المضــيفة أن تلعب دوراً هاماً في الترويج لتلك الروابط من خلال إزالة كافة العقبات وتقــديم كافة التسهيلات لتفعيل تلك العلاقات، حيث قد لا تكون الشركة الدولية على علم بوجود المورد المحلي (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١).

فالشركات الأجنبية لا تعمل بمفردها في الدولة المضيفة حيث تعمل معهــا الشركات المحلية العامة والخاصة. هناك علاقة ارتباط ســببية بــين كــل مــن الشركات الأجنبية والوطنية. فمنافسة الشركات الوطنية مع الشــركات الأجنبيــة يمكن أن يؤثر عليها بالسلب وبالإيجاب في ذات الوقت (رضا على و بيل كلارك ١٩٩٨).

فعلى الجانب الإيجابي ، المنافسة من قبل الشركات الأجنبية قد تجبــر الشركات المحلية على أن تصبح أكثر كفاءة من خلال تطوير مهارات عمالهــا وفنون الإدارة بها (كولوندور ١٩٩٨).

أيضا فإن دخول الشركات متعددة الجنسيات يخل بــالتوازن القــائم فــي السوق، مما قد يجبر الشركات المحلية على التحرك لاتخاذ موقف وذلك لحمايــة نصيبها من السوق وكذلك أرباحها. الاحتمال الأكبر هو أن تكون النتائج إيجابية حيث ستزداد الإنتاجية بالنسبة للشركات المحلية. (بلومستورم ١٩٩٧).

يسود اعتقاد (كارنوي ١٩٨٥) أن الشركات الأجنبية في وضع أفضل من الشركات المحلية في اختيار الصناعات التي تتفق والميزات التنافســية للدولــة المضيفة. أيضاً فإن تواجــد الشــركات الأجنبيــة ســوف يشــجع الاســتخدام

المنتج Productive usage للموارد بالدولة المضيفة مما يزيد من الإنتاج والصادرات الصناعية لتلك الدولة.

فالشركات متعددة الجنسيات من خلال تنافسها مع الشركات المحلية، قد تجبرها على البحث عن تكنولوجيا أكثر كفاءة أو على الأقل أن تقلد التكنولوجيا المستخدمة من قبل الشركات الأجنبية العاملة بالدولة المضيفة. وتأكيداً لتلك الافتراضات النظرية، وجد لانجدون (١٩٨١) أن دخول الشركات الأجنبية في الصناعة الكينية أجبر الشركات المحلية التي اعتادت على التصنيع اليدوي للصابون إلى استخدام تكنولوجيا صناعية حتى تتمكن من الاستمرار في السوق.

ومع ذلك فإن تلك الآثار تعتمد على مساندة المشروعات المحلية والثقافة الإنتاجية المحلية. فالمبرر المشروع للشركات الأجنبية في عدم استخدام المصادر المحلية قد يتمثل في عدم قدرت الموردين المحليين لمدخلات الإنتاج على توفيرها بمستوى يعادل المستويات المتوفرة بالخارج. فقد تكون مدخلات الإنتاج المحلية ضعيفة الجودة أو مرتفعة السعر بسبب الحماية.

مناقشتنا السابقة لأثر دخول الاستثمار الأجنبي المباشر على الشركات المحلية وصلت بنا إلى نقطة أكثر دقة وهي المتعلقة وهي المتعلقة بقدرات الشركات المحلية للدولة المضيفة سواء كانت عامة أو خاصة.

فالشركة الأجنبية يمكنها خلق شبكة إنتاج مع الشركات المحلية ، ومن ثم يمكن للشركات المحلية العمل في تعاون مع الشركات الأجنبية إما كشريك أو ممد بعناصر الإنتاج أو كموزع أو كمروج أو ما إلى ذلك من أنشطة إنتاجية وخدمية. يمكن لهذا أن يحدث فقط إذا كانت الشركات المحلية لديها القدرة على توفير مدخلات إنتاج بالمستوى الذي تتطلبه الشركات الأجنبية.

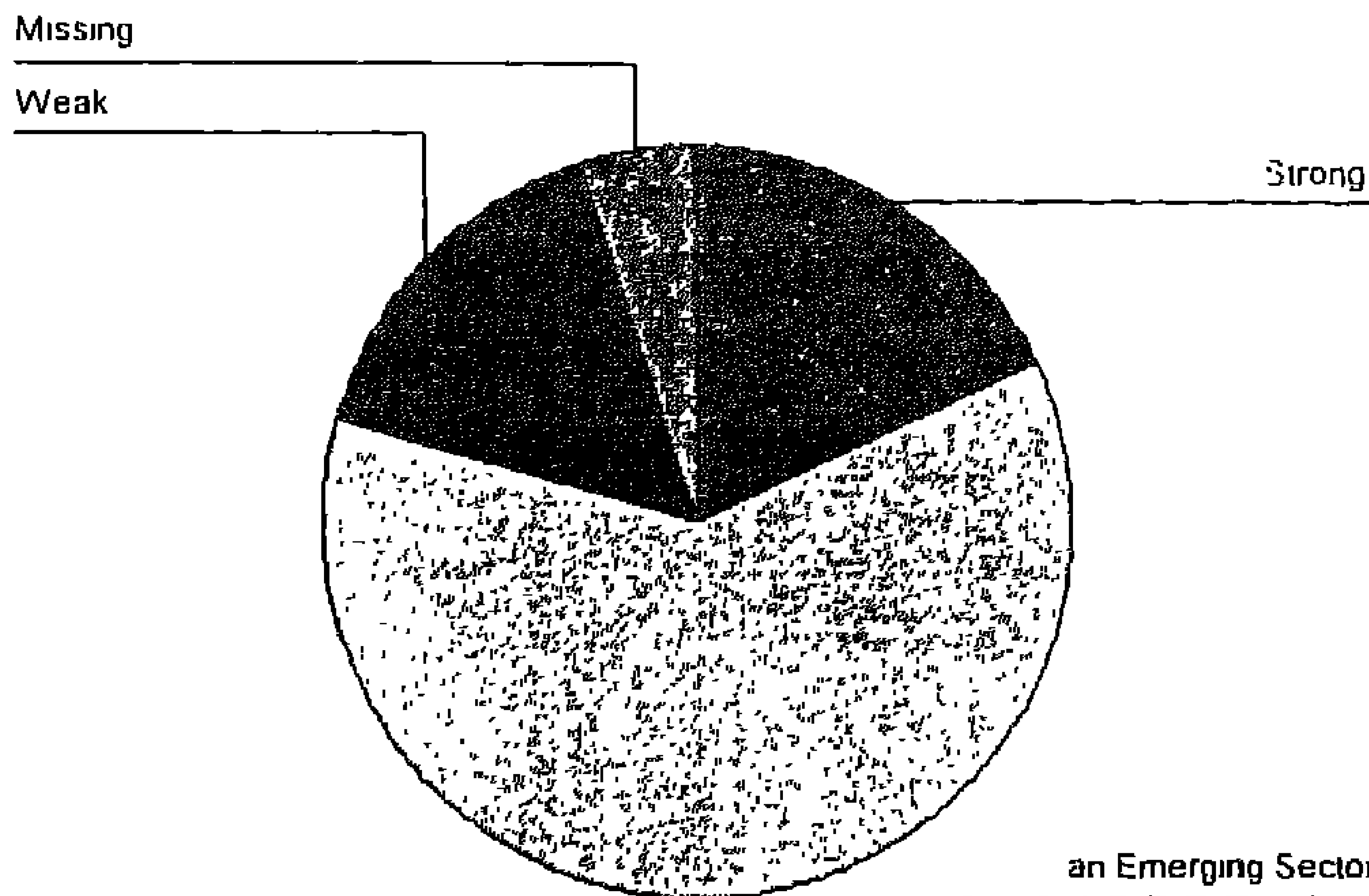
ولهذا فإن الدراسة افترضت أن قدرات الشركات المحلية للدولة المضيفة من المتوقع أن تؤثر على قدرة تلك الدولة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، كما أن ضعف الشركات المحلية عن أن تكون سنداً أو شريكاً لأنشطة الشركات الأجنبية قد يدفع الشركات الأجنبية للبحث عن مدخلات إنتاج أجنبية وشركاء أجانب.

في دراستنا التطبيقية على مصر ، *تفترض الدراسة أن الشركات الأجنبية العاملة في مصر لا تزال تعتمد بشكل رئيسي على مدخلات إنتاج مستوردة وذلك لأن الشركات المحلية يفترض أنها لا تزال غير قادرة على مساندة أنشطة الشركات الأجنبية لتحل محل المستورد.* تم تحليل هذا الافتراض من خلال النقاط التالية:

١. مستوى أداء القطاع الخاص المصري:

تم سؤال العينة عن أداء القطاع الخاص المصري وما إذا كان قوياً أو ضعيفاً أو واعداً. أتت إجاباتهم كما هو موضح بالشكل (٣٢). غالبية العينة ٦٤% ترى أن القطاع الخاص المصري لا يزال في مرحلة النشوء Emerging stage، بينما أجاب ١٩% بأنه قوي ، في حين ذهب أكثر من ١٦% إلى أن القطاع الخاص المصري ضعيف.

شكل (٣٢) مستوى أداء القطاع الخاص المحلي



كانت تلك هي النتيجة العامة ، ولكن حاولنا البحث عما إذا كان هناك أثر لعامل الجنسية Nationality factor ، فكانت النتيجة كما هو موضح بالجدول (٢٧). تبين بجلاء أثر هذا العامل على مسألة تقدير كفاءة القطاع الخاص المحلي. حيث ذهب خمسة من بين ١٢ مصري إلى أن القطاع الخاص المصري قوي، وفي المقابل ذهب ٢ من بين ٢٥ أجنبي إلى ذات القول، وهو ما يوضح النظرة المتفائلة لدي المسئولين المصريين بتلك الشركات مقارنة بنظرائهم الأجانب. أيضاً ذهب ٥ مصريين إلى أن القطاع الخاص واعد في مقابل ١٢ أجنبي.

وتلك النتيجة لا تمثل مفاجأة في حقيقة الأمر بالنسبة لنا، فعملية الخصخصة بدأت منذ ما لا يزيد على عشر سنوات ، حيث لا يزال ذلك القطاع

في مرحلة البناء Building stage. ومع ذلك فإن المستقبل يمكن أن يكون أكثر وعداً إذا ما تم الإصلاح بخطوات جدية.

جدول رقم (٢٧) تقدير وضع القطاع الخاص بعد إدخال عامل الجنسية

Perfor-Private Sector * Nationality Crosstabulation

Count

		Nationality		Total
		Foreigner	Egyptian	
Perfor-Private Sector	Strong	2	5	7
	an Emerging Sector	19	5	24
	Weak	4	2	6
Total		25	12	37

عرض تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠١ للتجارب الناجحة لكل من كوستاريكا والتشيك وأيرلندا وماليزيا وسنغافورة والمملكة المتحدة حيث وضعت سياسات ناجحة لتشجيع التعاون بين الشركات الدولية والمحلية ، وقد حققت تلك السياسات نجاحات كبيرة ، نعرض لتجربتين من تلك التجارب عند عرضنا للتوصيات.

٢. جودة المنتجات المحلية Quality of local products :

ماذا عن جودة المنتجات المحلية المصرية ؟ كما أوضحنا في الباب الرابع، تبين لنا أن واردات مصر أضعاف أضعاف صادراتها . والضعف في قطاع التصدير مرجعه بالدرجة الأولى عنصري الجودة والسعر أي القدرة التنافسية الضعيفة، خاصة في ظل السوق الدولية بحالتها التي عرضنا لها في الباب الثاني. فالشركات الأجنبية خلال عملياتها بحاجة إلى مدخلات وسيطة والتي من الممكن الحصول عليها إما من سوق أجنبي (استيراد) أو من المنتجين المحليين بالدولة المضيفة.

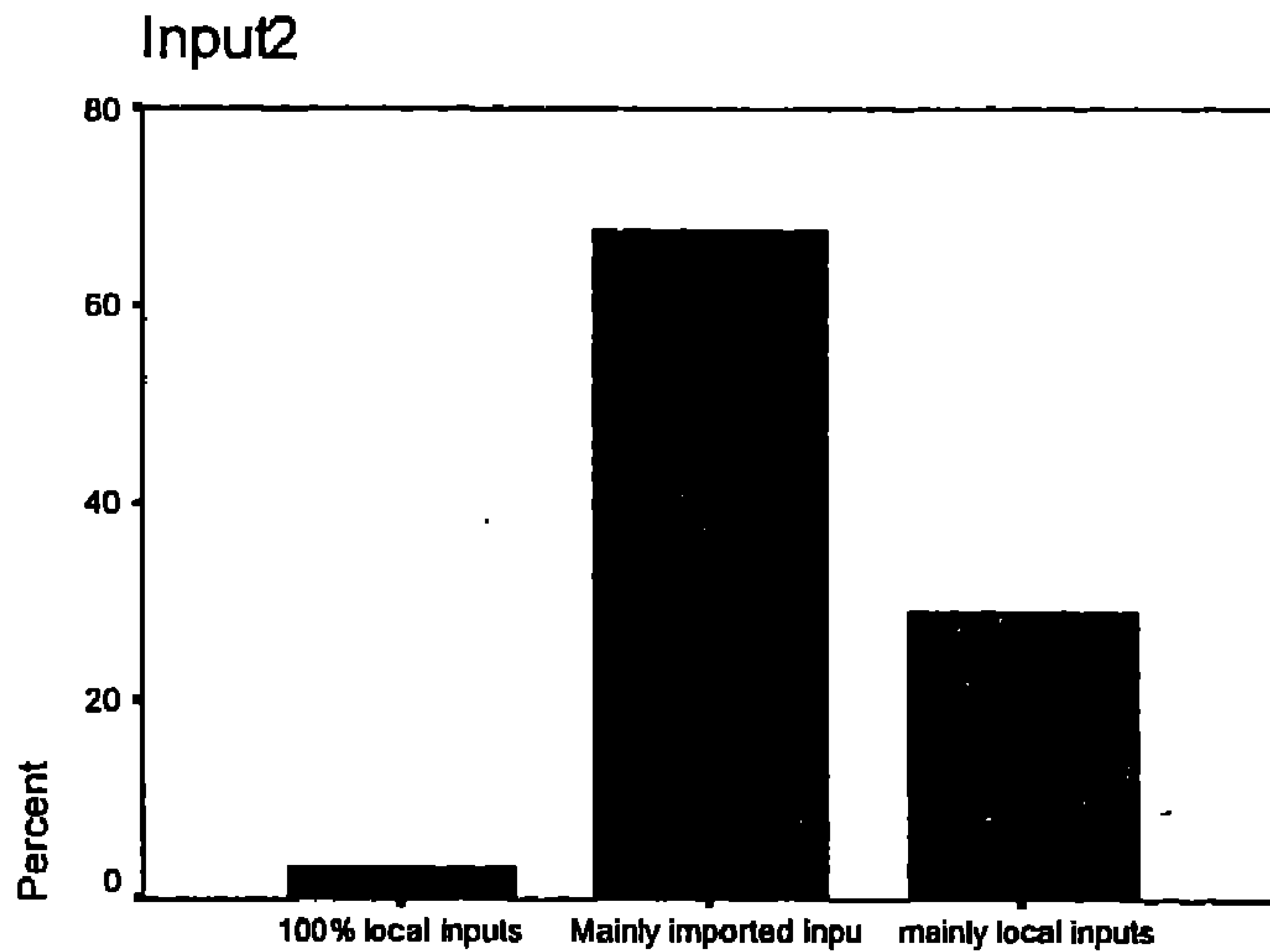
فمن أهم عوامل قيام الشركة بالاستثمار خارج حدودها القومية تخفيض التكلفة الإنتاجية، وهو ما يتم بالدرجة الأولى من خلال الاعتماد على عوامل الإنتاج بالدولة المضيفة. ولهذا فإن الشركات الأجنبية تلجأ إلى الاعتماد على مدخلات الإنتاج المستوردة فقط إذا كان السوق المحلي بالدولة المضيفة غير قادر على توفيرها.

ولهذا ، كنا قد افترضنا أنه بسبب ضعف قدرات المنتجين المحليين ، فإن الشركات الأجنبية العاملة في مصر لا تزال أكثر اعتمادا على مدخلات الإنتاج المستوردة بدلا من المدخلات المحلية. ومن ثم فقد كنا قد سألنا العينة عن مصادر مدخلات إنتاجها وما إذا كانت محلية أو مستوردة . وكانت النتيجة كما هو موضح بالشكل (٣٣) .

كنا قد وضعنا الخيارات الأصلية في صورة نسبة مؤوية . ومع ذلك ، فإن لتسهيل عملية التحليل تم دمج بعض الخيارات . فمثلاً الخيارات من ١-٧٠ تم اعتبارها على أنها خيار " بصفة أساسية" سواء كان بصفة أساسية مدخلات محلية أو أجنبية.

الشكل (٣٣) يوضح أن أقل من ٣% من الشركات تعتمد بشكل كلي على مدخلات الإنتاج المحلية ، بينما ذهب أكثر من ٦٧% إلى أنها تعتمد بصفة أساسية على مدخلات إنتاج مستوردة و ٢٩% تعتمد بشكل أساسي على مدخلات إنتاج محلية.

شكل رقم (٣٣) مصادر مدخلات إنتاج الشركات الأجنبية

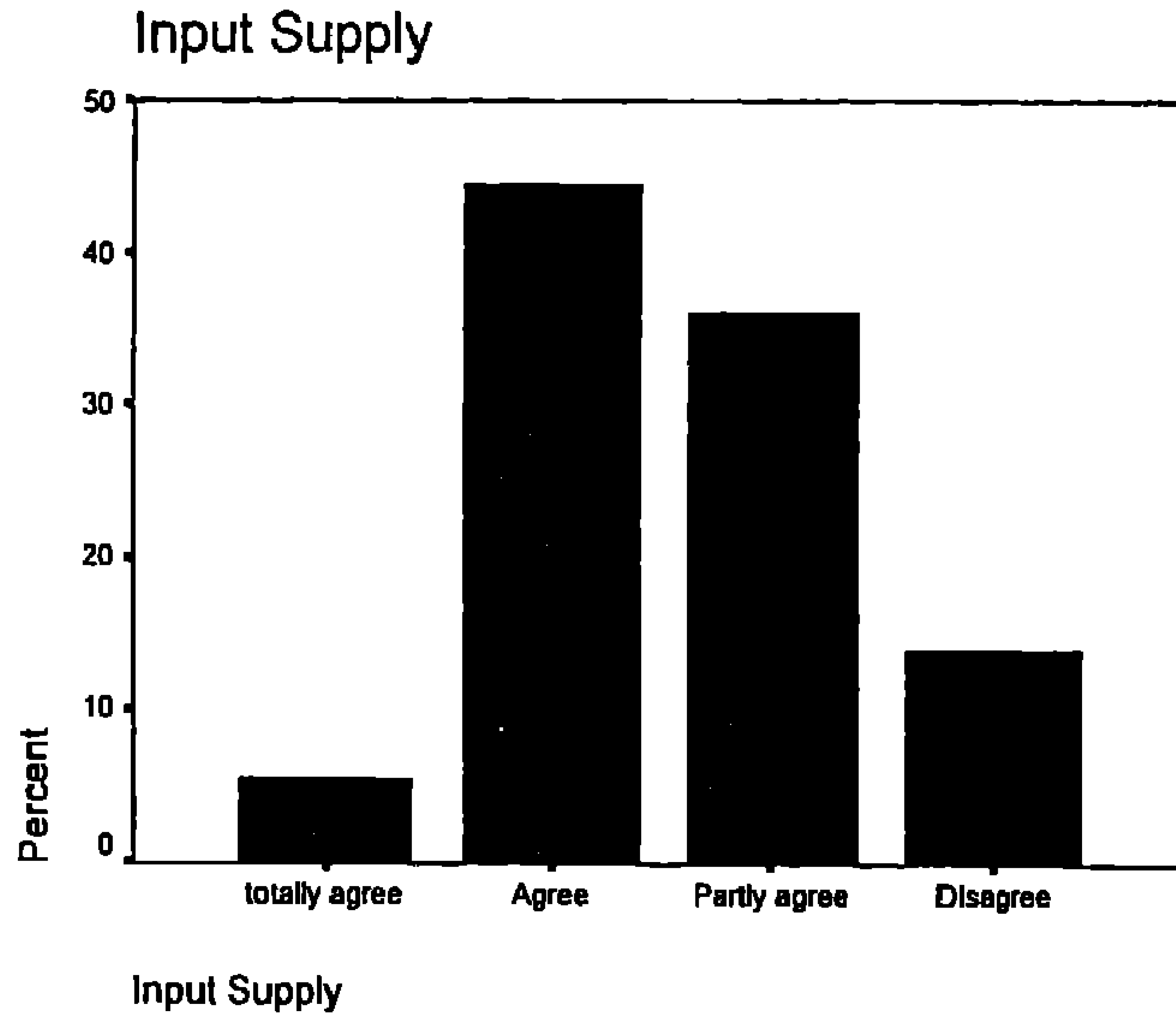


وطالما قد وجدنا أن غالبية العينة تعتمد بشكل أساسي على مدخلات إنتاج مستوردة، فقد قمنا بسؤالهم سؤلاً آخر مضمونه " ما هو السبب في أن معظم الشركات الأجنبية والمشروعات المشتركة لا تعتمد بشكل كلي أو على الأقل رئيسي على مدخلات الإنتاج المحلية.

افترضت الدراسة أن عدم مقدرة الشركات المحلية على توفير منتجات بالمستوى العالمي هو السبب الرئيسي. ولهذا سئلت العينة عما إذا كانوا يتفقوا أم يختلفوا في أن المنتج المحلي (العام أو الخاص) غير قادر على إمداد مدخلات الإنتاج بالمواصفات التي تتطلبها الشركات الأجنبية.

تبين بالتحليل وكما هو موضح بالشكل (٣٤) أن ٥٠ % يتفقون كلية مع الافتراض ، في حين ذهب ٣٦% إلى أنهم يتفقون جزئياً مع الافتراض . بينما ذهب ١٣.٩% إلى أنهم لا يتفقوا. وبدمج الخيارات الثلاث الأولى معاً تكون النسبة الإجمالية ٨٦.١%، وهي في مجملها تؤكد الافتراض.

شكل رقم (٣٤) مدى قدرة القطاع الخاص على توفير مدخلات الإنتاج بمستويات الجودة العالمية

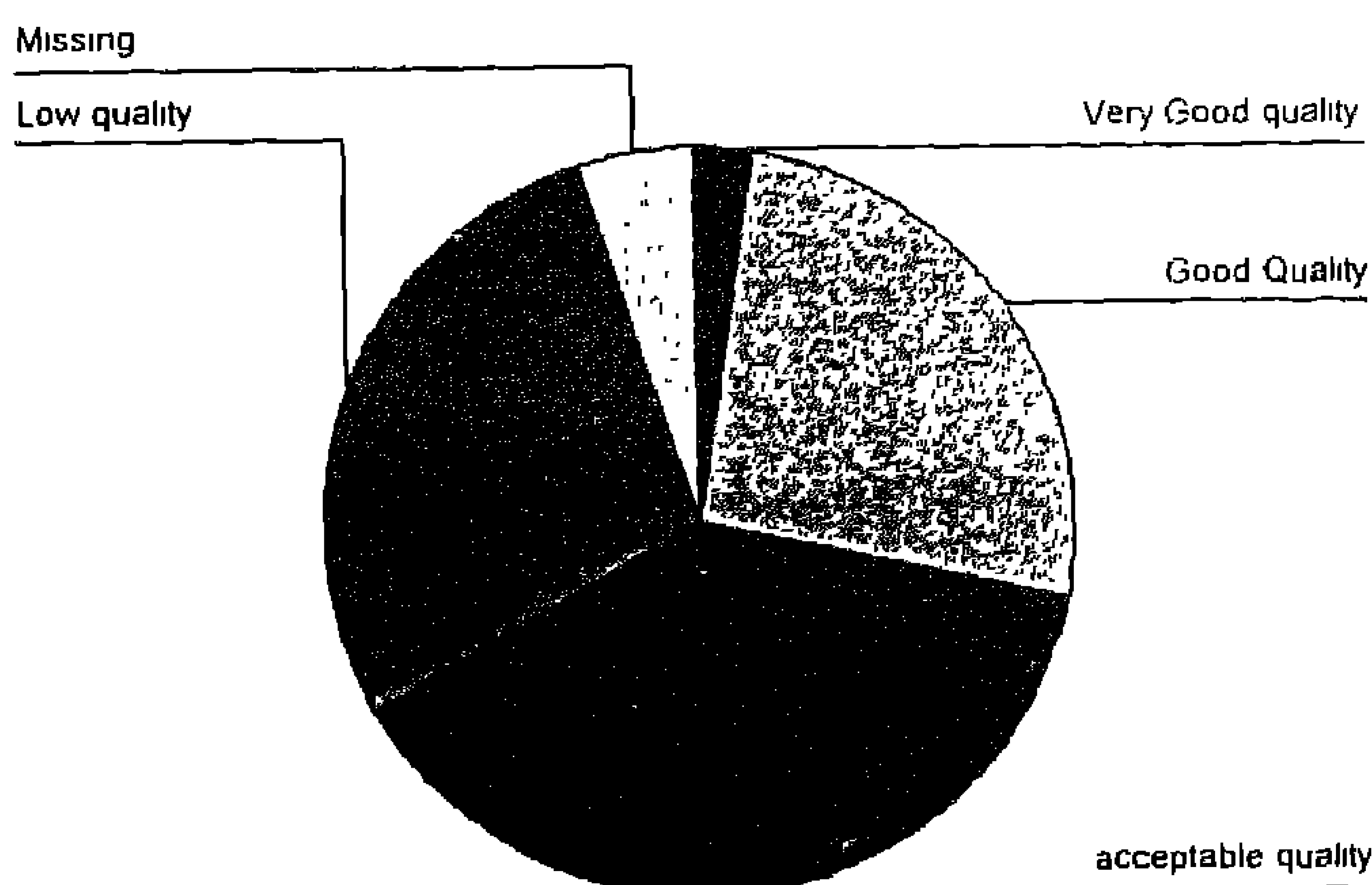


في سؤال مفتوح تم سؤال الشركات – خاصة تلك التي أجابت إما بالاتفاق سواء الكلي أو الجزئي– في أن القطاع الخاص غير قادر على توفير مدخلات الإنتاج بالمستويات الدولية. فوفقاً لشركة بتروبال للبترول " إن غالبية احتياجاتنا من المعدات ليست متاحة محلياً بنسبة من ٨٠- ٩٠%. أيضاً وفقاً للنيل هيلتون " فإنه توجد فجوة في السوق المحلي إما بسبب عنصر الجودة أو أن المنتج نفسه غير متاح محلياً . كما أجابت شركة شنسدر بأن قولها بالاتفاق الجزئي مرجعه ما شهدته من تقدم ملحوظ في السنوات الماضية. بينما ذهبت شركة كادبوري إلى أن بعض متطلباتها متاح محلياً والبعض الآخر يلزم استيراده.

وإذا كنا قد توصلنا إلى أن غالبية العينة تعتقد أن الشركات المحلية غير قادرة على توفير مدخلات الإنتاج ، فقد قمنا بسؤالهم السؤال التالي " ما هو تقديركم لمستوى جودة المنتجات المحلية بصفة عامة؟ كانت إجاباتهم كما هو موضح بالشكل (٣٥).

شكل رقم (٣٥) تقدير الشركات لمستوى مدخلات الإنتاج المحلية

Products Qualities



ذهب فقط ٢.٧% إلى أنها منتجات ذات جودة عالية جداً ، بينما ذهب ٢٧% إلى أنها منتجات جيدة ، في حين ذهب ٤٠.٥% إلى أنها مقبولة الجودة ، ٢٩.٧% قالوا بأنها منخفضة الجودة. الإجابات " مقبولة " ، " منخفضة الجودة " تكون في مجموعها ٧٠% في مقابل ٣٠ % لكل من الخيارين " جيدة " و "جيدة جداً ".

جدول (٢٨) مستوى الجودة بعد إدخال عامل الجنسية

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	14.031[a]	3	.003
Likelihood Ratio	17.012	3	.001
Linear-by-Linear Association	13.382	1	.000
N of Valid Cases	37		

a. 5 cells (62.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .32.

تلك النتيجة – بصفة عامة تؤكد مؤشرات الأشكال السابقة ٣٢ ، ٣٣ ، ٣٤. ومع ذلك، أدخلنا عنصر جنسية المستطلع رأيه وذلك للتعرف على ما إذا كان لعامل الجنسية أثر على مسألة تقدير الجودة. تبين (جدول ٢٨) أن هناك علاقة ارتباط قوية بين كل من الجنسية وتقدير الجودة (٩٩%) . حيث تبين أن المديرين المصريين أكثر ترجيحاً للجودة مقارنة بنظرائهم من الأجانب. فإذا كان واحد من بين ١٢ مصري أجابوا بأن المنتجات عالية الجودة، فإنه لم يرى أي من الأجانب الـ ٢٥ بهذا الاختيار. في الوقت نفسه تبين أن ٧ من بين الـ ١٢ المصري يرون بأن المنتجات جيدة ، في حين ذهب ثلاثة من بين الـ ٢٥ الأجنبي إلى ذات الاختيار. وفي المقابل لم يرى أي من المصريين بأنها منتجات منخفضة الجودة في حين رأى ١١ من بين الـ ٢٥ أجنبي بأن المنتجات المحلية منخفضة الجودة مما يدفعهم للجوء للبديل الأجنبي.

أيضاً ورغبة في الوصول إلى نتيجة أكثر تأكيداً ، أجري تحليل الانحدار بين مسألة قدرة القطاع الخاص (متغير مستقل) ومسألة مصادر مدخلات الإنتاج (المتغير التابع) . وكما هو موضح بالجدول (٢٩) تبين أن هناك علاقة ارتباط قوية ٩٧% تقريباً ، وهو ما يؤكد افتراضنا الأساسي بأن الشركات الأجنبية لا تزال تعتمد بشكل رئيسي على مدخلات الإنتاج المستوردة وذلك لضعف قدرات الشركات المحلية ، ومن ثم المنتج المحلي.

جدول (٢٩) قدرة القطاع الخاص المحلي ومسألة مصادر مدخلات الإنتاج

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.233	.364		6.139	.000
	Input Supply	.306	.135	.393	2.259	.032

a. Dependent Variable: Inputs

باختصار ، فإن القطاع الخاص المحلي (خاصة في ظل التوجه نحو اقتصاد السوق) يمكن أن يمثل عقبة ضد قدرة الدولة علي جذب الاستثمار الأجنبي المباشر . في تلك الظروف وكما عرضنا في الصفحات السابقة ، فقد رأت الشركات أن القطاع الخاص إما أن يكون واعد أو ناشئ وضعيف وهو ما يمثل مشكلة بالنسبة للاقتصاد المصري عامة ، وبالنسبة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر علي وجه الخصوص . أكد ذلك ، تقدير الشركات لجودة

المنتجات المحلية بأنها إما مقبولة أو منخفضة الجودة . وإذا ما استبعدنا المدير المصري من العينة، تكون النتيجة أسوأ من ذلك بكثير كما أوضحنا .

فعلي الرغم من أن تكلفة المنتج المصري تعد منخفضة إذا ما قورنت بالدول الأخرى ، فإنها لا تزال بعيدة عن مستويات الجودة العالمية . فلو كان القطاع الخاص المصري علي قدر من القوة لتمكن من إمداد الشركات الأجنبية بمدخلات إنتاج جيدة، وهو ما قد يعوض اعتمادها علي البديل الخارجي . وتلك المشكلة هي إحدى المشكلات والأسباب التي أدت إلي تعميق الفجوة في الميزان التجاري بين الصادرات والواردات خلال التسعينات .

فوفقاً لجيمبا وروهسين (١٩٩٧) تبين أن الفجوة في ضعف القطاع الخاص يمثل مشكلة كبرى . تلك المشكلة الكبرى تحمل في طياتها أو تجر ورائها الكثير من المشاكل مثل فجوة الممد الجيد Good supplier أو الشريك المناسب Good partner . وهذا هو ما أكده السيد مدير شركة بيجو مصر خلال المقابلة .

الافتراض الثالث

أهمية عامل المهارة ووضع عنصر العمل المصري في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر

Labor skills, The Egyptian human capital situation and FDI

يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يساهم مساهمة فعالة في نمو الاقتصاد المصري ، ولكن تلك الآثار لا تحدث بطريقة أتوماتيكية . فأثر الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف علي جودة العوامل المحلية المصرية . فجودة العمل ، وليس فقط تكلفته ، يمثل واحداً من تلك العوامل (رضا علي ، بيل كلارك ١٩٩٨) .

نعرض لهذا الافتراض في جزئيتين منفصلتين . في الأولى نعرض لأهمية مهارة العامل في قرارات الشركات الأجنبية بصفة عامة . وفي الثانية نعرض لوضع سوق العمل المصري .

أولاً أهمية العنصر البشري في قرارات الشركات بالاستثمار :

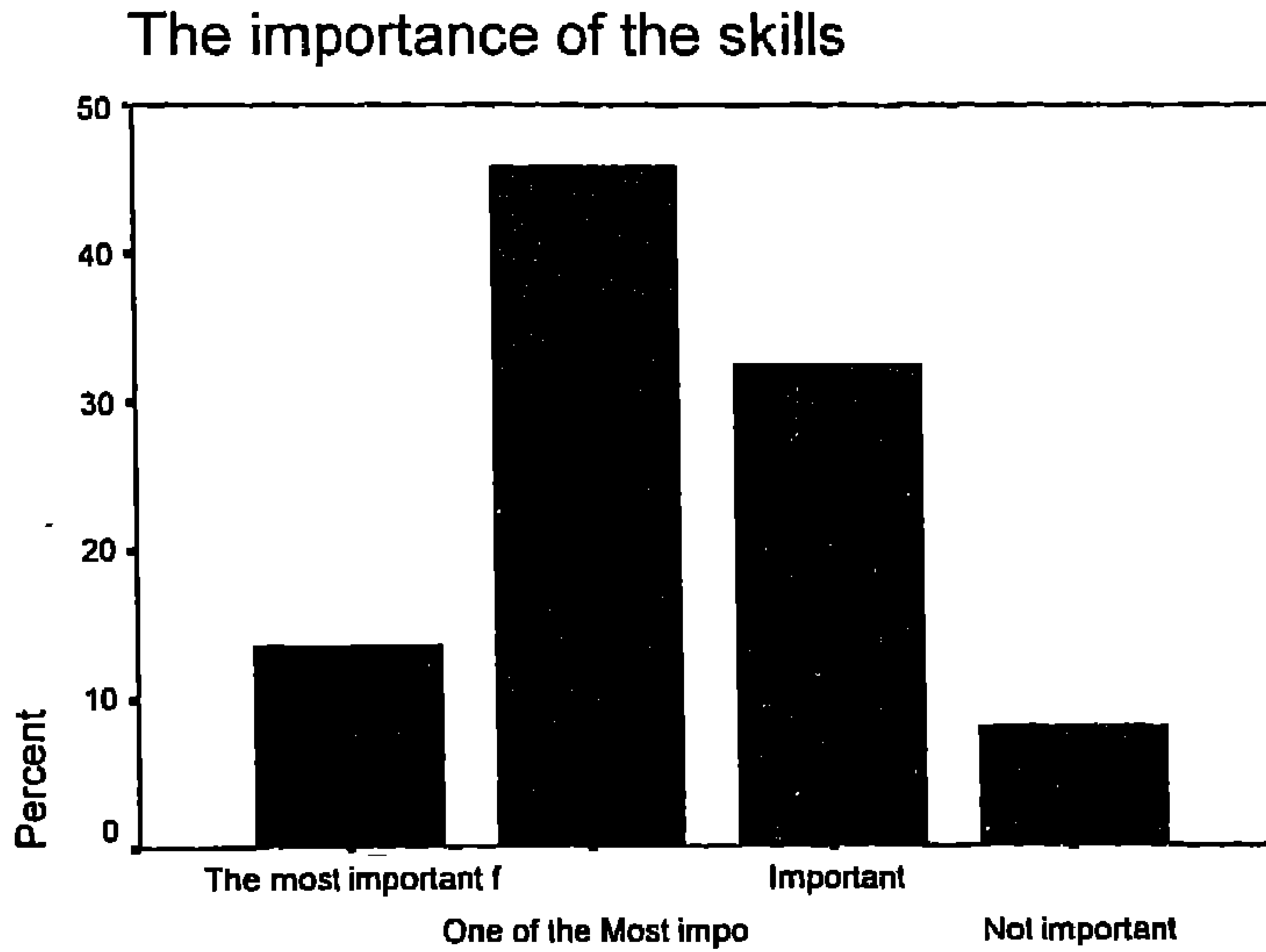
The importance of labor skills in companies' investment decisions

كما أوضحنا مسبقاً (في الأبواب ٢ ، ٣) أنه في تلك البيئة الجديدة دولياً ومحلياً يفترض أن يحمل النصر البشري والعمالة الماهرة أهمية كبرى في قرارات الشركات بالاستثمار في مكان ما .

فالدراسة تفترض الأتي : *" أن توافر العمالة الماهرة بالدولة المضيفة يمثل أهمية بالنسبة لكافة الشركات الأجنبية ، ومع ذلك فالدراسة تفترض أن مدى الأهمية يختلف من قطاع لأخر " .*

لاختبار هذا الافتراض ، فقد تم سؤال الشركات ثلاثة أسئلة ، كلها تدور حول أهمية عنصر العمل . السؤال الأول كان عن مدي أهمية عنصر العمل وخاصة الماهر في قرارهم الاستثماري . وباستخدام أدوات التحليل الإحصائي كانت النتيجة كما هو موضح بالشكل ٣٦ .

شكل رقم (٣٦) مدى أهمية عامل المهارة في قرارات الشركات



تبين أن أكثر من ٩١% من العينة تعتبر أن العمل الماهر إما " هام " أو " أحد العوامل الهامة " أو " أهم العوامل " . فقط أقل من ٩% ذهبوا إلي أن مهارة العامل غير ذات أهمية بالنسبة لهم . داخل تلك ٩١% ، ذهب فقط ١٣.٥% إلي أنه أهم العوامل ، بينما ذهب ٥٩.٥% إلي أنه أحد أهم العوامل ، في حين ذهب ٣٢.٤% إلي أن المهارة "هامة" فقط .

لهذا ، فإن النتيجة العامة هي أن العمل الماهر هام في قرارات الشركات الأجنبية . ولكن في السؤال التالي الأكثر دقة هو عما *إذا كان عامل المهارة له ذات القدر من الأهمية بالنسبة لكافة الشركات مهما كان قطاع الإنتاج* ؟ الدراسة تفترض أن مدى أهمية هذا العامل تختلف من قطاع لأخر . هذا الافتراض يفيدنا في فهم وتأصيل نظريات الاستثمار الأجنبي، كما انه يفيد صانع القرار بالدولة المضيفة كما سنرى.

ولاختبار هذا الافتراض تم استخدام كل من تحليل الانحدار والجدول المتقاطع بين كل من قطاع النشاط (المتغير المستقل) ، ومدى أهمية المهارة (المتغير التابع) كما هو موضح بالجدولين ٣٠ ، ٣١ .

جدول (٣٠) تقدير أهمية عامل المهارة وفقاً لقطاع النشاط

The importance of the skills * The Sector of Activity Crosstabulation

Count

		The Sector of Activity			
		Services	Manufacturing	Petrolum	Total
The importance of the skills	The most important factor	3	2		5
	One of the Most important	6	6	5	17
	Important	4	7	1	12
	Not important		2	1	3
Total		13	17	7	37

تبين بجلاء أن الشركات العاملة في كل من الخدمات (مثل السياحة والبنوك) والصناعات الدقيقة وكذلك السياحة (مثل الإلكترونيات و الأدوية) تضع في اعتبارها مهارة العامل قبل تكلفته ، وذلك مقارنة بالشركات العاملة في القطاعات الأخرى .

تم سؤال الشركات سؤال أخر شديد الدقة وذلك بوضع درجات من ١ – ١٠ في اختيارها بين كل من المهارة والتكلفة . كانت النتيجة كما هو موضح بتحليل الانحدار بالجدول ٣١. تم استخدام عامل (الدومية) للتعويض عن الشركات العاملة في قطاعات الإلكترونيات والكيماويات والكشف عن البترول والسياحة والبنوك، وذلك لتحديد ما إذا كان هناك أثر ملحوظ لقطاع النشاط أم لا.

الجدول (٣١) يوضح بجلاء أن هناك علاقة ارتباط قوية (٩٧% تقريباً) بين المتغيرين. فعلى الرغم من أن عنصر المهارة اعتبر هاماً بالنسبة لغالبية العينة ، فقد تبين أن مستوى الأهمية يختلف من قطاع لأخر . فهناك قطاعات بحاجة إلى العمال الأكثر مهارة ، وهناك قطاعات لا تتطلب ذلك. ففي داخل قطاع التصنيع، تبين أن الشركات العاملة في الإلكترونيات (مثل سيمنز) والأدوية (مثل روهين بولينث روفر) والكيماويات (مثل فرامهام الألمانية) والمكونات الكهربائية (مثل شينسدر الكتريك) كلها أعطت أهمية خاصة لعامل المهارة وليس التكلفة.

جدول (٣١) مدى أهمية عامل المهارة بالنسبة للشركات العاملة في كل من السياحة والأدوية والإلكترونيات

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	6.437	.520		12.389	.000
	DUMSEC	1.513	.697	.349	2.170	.037

a. Dependent Variable: Cost and Skills

وجدنا نفس الوضع بالنسبة للشركات العاملة في السياحة وخاصة الفنادق (مثل هيلتون وسميراميس وأكور) مثل تلك الشركات لديها تفضيل أعلى للمهارة عن التكلفة (٩ من ١٠). ومع ذلك فقد تبين بالنسبة لشركات أخرى مثل تلك التي تعمل في الصناعات الغذائية (مثل كادبوري) والحديد (إنكو) وبيع منتجات البترول ، فعلى الرغم من أن المهارة مطلوبة إلا أنهم يولون أهمية أكبر للتكلفة. فعلى سبيل المثال ، بالنسبة لشركات مثل موبيل للبترول وكوكا كولا وكادبوري ، تبين أنها إما تضع التكلفة قبل المهارة أو أنها تضع المهارة مع التكلفة في نفس الدرجة (٥ : ٥).

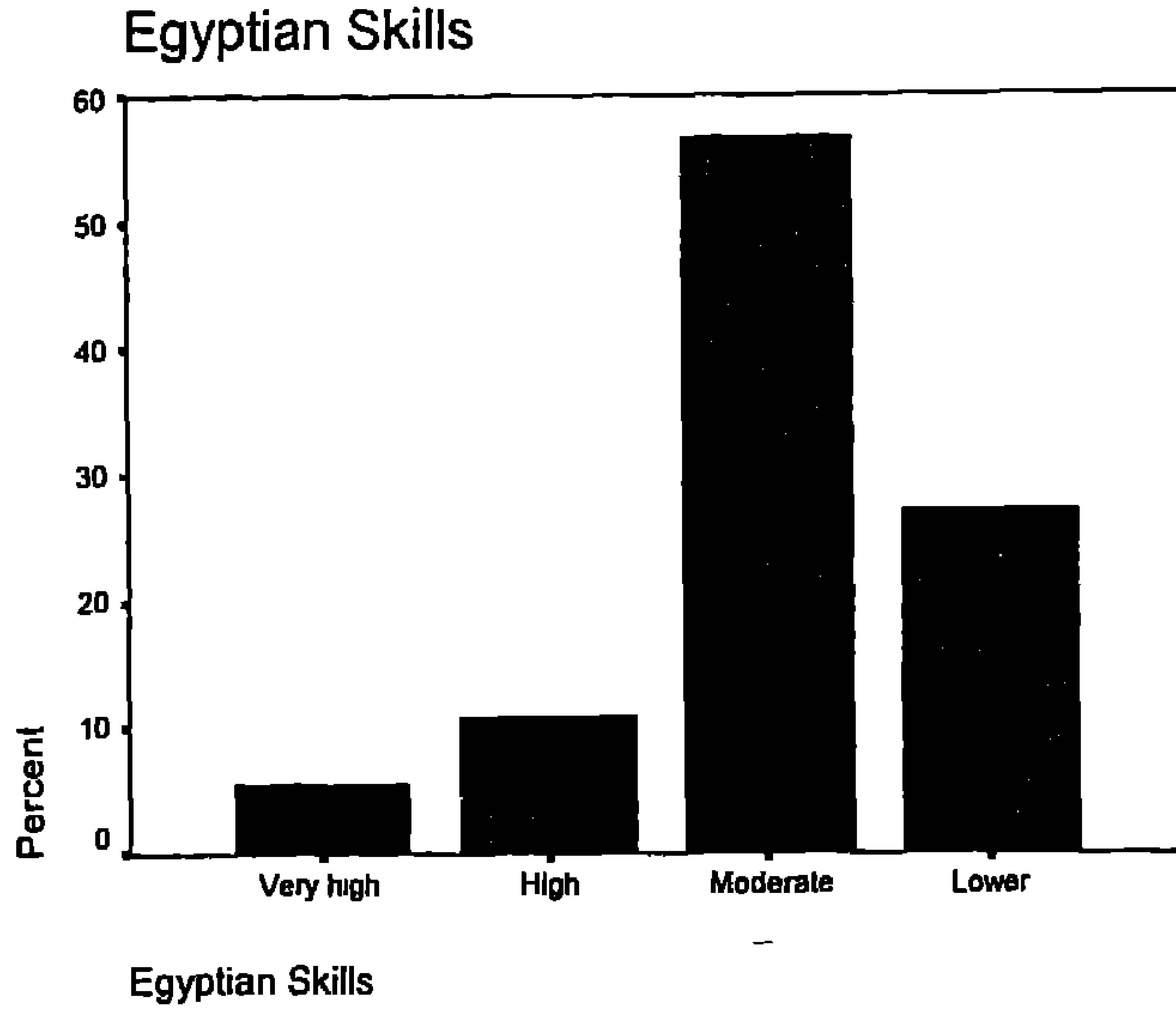
باختصار ، نتيجة التحليل تؤكد الافتراض الأساسي وهو أن عنصر المهارة – خاصة في ظل البيئة الدولية الجديدة – يحمل قدراً من الأهمية في قرارات الشركات الاستثمارية وإن اختلف مستوى الأهمية من قطاع إلى آخر . فهناك قطاعات تركز على العامل الماهر مهما كانت تكلفته ، في حين تضع شركات أخرى في اعتبارها التكلفة قبل المهارة.

ثانياً: سوق العمل المصري وأثره على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

Egyptian labor market and FDI

بعد أن حللنا مدى أهمية عنصر المهارة في قرارات الشركات وانتهينا إلى أنه هام وإن تفاوتت أهميته من قطاع إلى آخر ، *يكون السؤال التالي عن وضع العامل المصري وأثر ذلك على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر*. وفقاً للبيانات الثانوية المتعلقة بمهارة العامل المصري ، فقد تبين – عامة – أن غياب عنصر العمل الماهر لا يزال يمثل مشكلة تواجه صانعي القرار في مصر ، ومن ثم طموحات مصر في جذب الاستثمار الأجنبي خاصة في القطاعات الفنية (د. رضا عبد السلام ٢٠٠١).

شكل رقم (٣٧) مستوى مهارة العامل المصري



خلال المقابلات ، تم سؤال الشركات أسئلة محددة تتعلق بمستوى مهارة العامل المصري. وكانت ردودهم كما هو موضح بالشكل (٣٧) والجدول (٣١). السؤال الأول كما يلي : *ما هو تقييمك لمستوى مهارة العامل المصري مقارنة بالمستوى في الأسواق الواعدة الأخرى خاصة في شرق آسيا* ؟ كانت إجابات الشركات كما هو موضح بالشكل (٣٧) . ذهب فقط ١٦% إلى أن مهارة العامل المصري إما "عالية" أو "عالية جداً" بينما ذهب ٥٧% إلى اعتبار مستوى المهارة " متوسط" ، في حين ذهب ٢٦% إلى أن مهارة العامل المصري أقل من المستويات في الأسواق الواعدة في شرق آسيا.

ولكن هل يختلف الوضع أو النتيجة إذا ما أدخلنا عامل الجنسية في التحليل؟ وذلك للتعرف على ما إذا كان التقدير سيختلف مما إذا كان المسئول مصري أم أجنبي. وكما هو موضح بالجدول (٣٢) ، وبعد إدخال عامل الجنسية فقد اختلفت النتيجة ، ومن ثم يمكن استبعاد نتيجة الشكل (٣٧) .

جدول رقم (٣٢) تقدير المهارة بعد إدخال عامل الجنسية

Egyptian Skills * Nationality Crosstabulation

Count

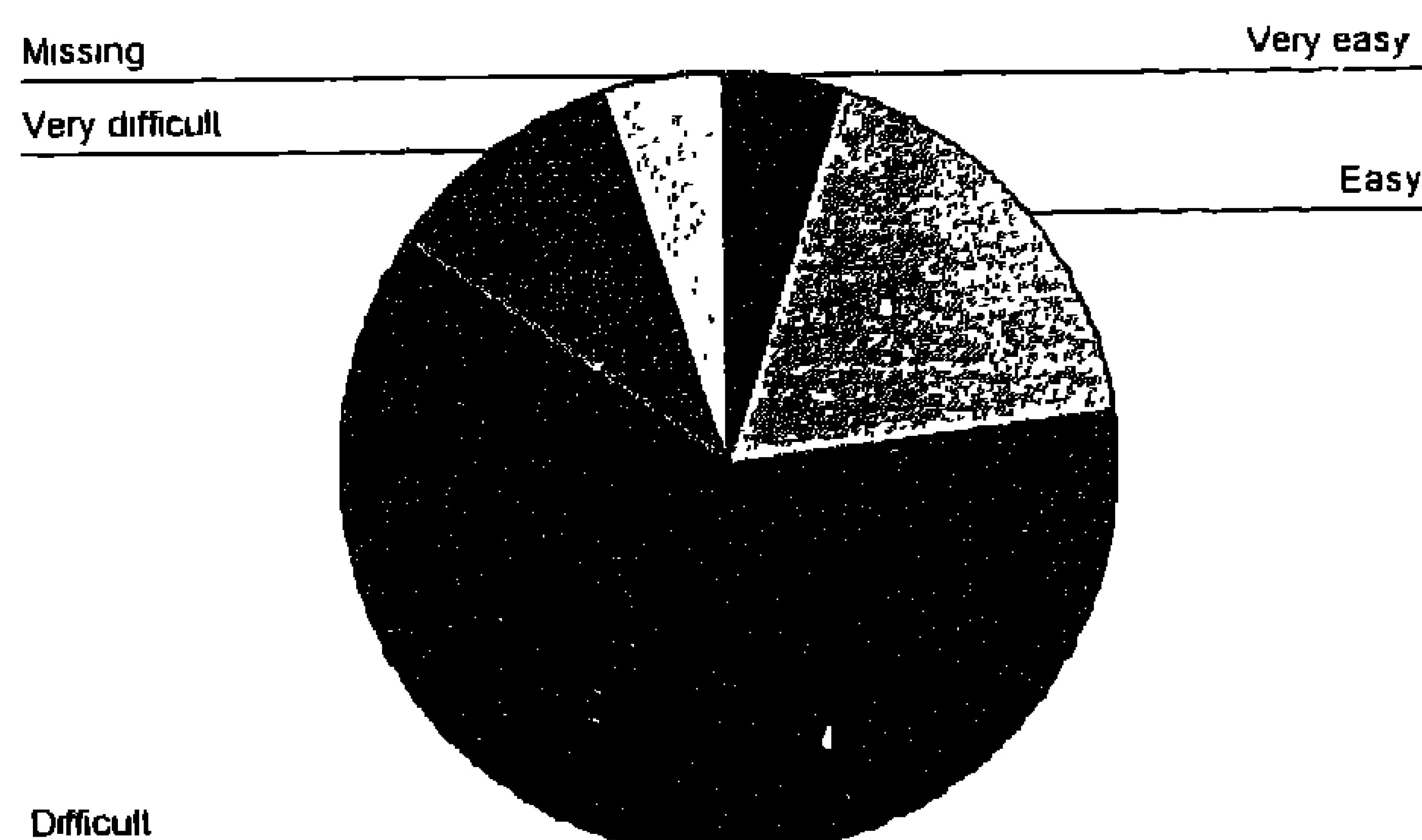
		Nationality		Total
		Foreigner	Egyptian	
Egyptian Skills	Very high	1	1	2
	High	2	2	4
	Moderate	14	7	21
	Lower	8	2	10
Total		25	12	37

ثلاثة من بين ١٢ مصري ذهبوا إلى أن العامل المصري ذو مهارة إما عالية أو عالية جداً ، بينما وعلى النقيض تبين أن ثلاثة من بين ٢٥ أجنبي ذهبوا إلى ذات الخيار . ومع ذلك ذهب ٨ من بين ٢٥ أجنبي إلى أن مستوى المهـــارة منخفض في حين ذهب اثنين فقط من بين الـــ ١٢ مصري إلى ذات الخيار.

توضح النتيجة السابقة مدى تأثير عامل الجنسية في تقدير مستوى مهـــارة العامل المصري. فالنتيجة بعد اعتبار جنسية المسئول تعطي انطباعاً واضحاً بأن المسئولين المصريين بالشركات الأجنبية أكثر تقديراً لمهارة العامل المصـــري. فبعد تقسيم الإجابات بين المصريين والأجانب (جدول ٣٢) تكون النتيجة جلية ، حيث ينحصر الاختيار بصفة أساسية بين المستوى المعتـــدل والمـــنخفض فـــي المهارة.

شكل رقم (٣٨) مدي صعوبة الحصول على العامل الماهر

Skills Difficulties



تم سؤال الشركات سؤال آخر أكثر دقة ، وهو ما إذا كان من السهل أو من الصعب إيجاد العمال المصريين بالمهارات المطلوبة. وأتت إجابات الشركات في غاية الوضوح كما هو موضح بالشكل (٣٨). ٦٥% تقريباً يرون أنــه مــن الصعب الحصول على العامل الماهر ، أيضاً ذهب ١١% إلى أنه من الصــعب جداً إيجاد العامل الماهر وهما في مجموعهما يمثلان ٧٦% ، بينما ذهب ٢٥% إلى أنه من السهل الحصول على العامل المصري بالمهارات المطلوبــة. حتــى النسبة (٢٥%) التي ترى أنه من السهل الحصول على العامل الماهر نجد أثــر جنسية المسئول المصري واضحة التأثير في اتجاه الإجابة.

حيث ذهب ٦ من بين الإثني عشر مصرياً إلى القول بأنــه مــن الســهل الحصول على العامل الماهر، في المقابل ذهب ٣ من بين الــ ٢٥ الأجانب إلى ذات الاختيار. وبتقسيم الخيارات بين المصريين والأجانب كمــا هــو موضــح بالجدول (٣٣) – وإذا ما ركزنا على خيارات الأجانب – يتضح بجلاء أن أكثر من ٩٥% منهم يجدون صعوبة في الحصول على العامل الماهر.

جدول رقم (٣٣) الصعوبة بعد إدخال عامل الجنسية

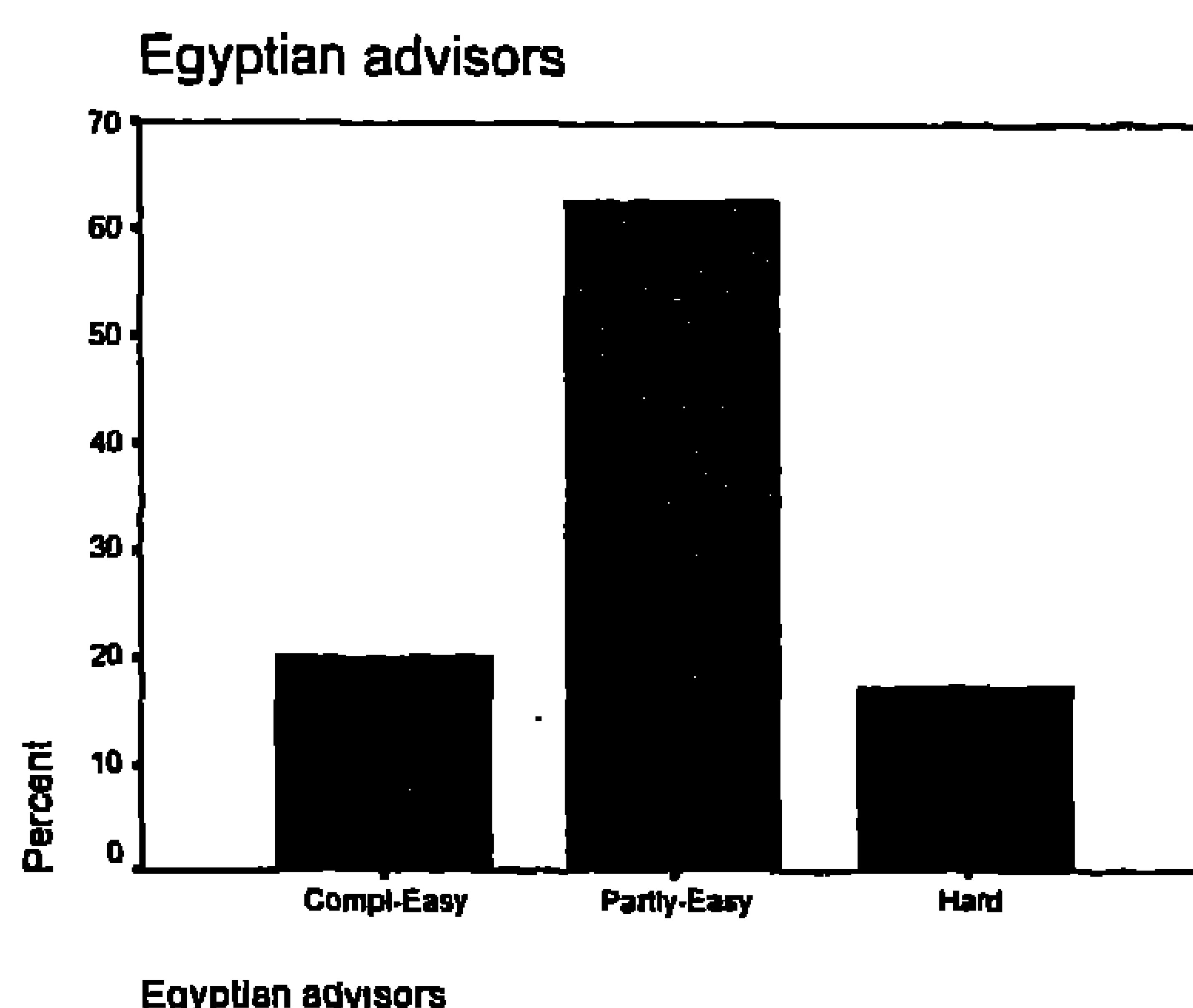
Skills Difficulties * Nationality Crosstabulation

Count

		Nationality		Total
		Foreigner	Egyptian	
Skills Difficulties	Very easy		2	2
	Easy	3	4	7
	Difficult	20	4	24
	Very difficult	2	2	4
Total		25	12	37

نفس الوضع وجدناه عندما تم سؤال الشركات عما إذا كــانوا يواجهــون صعوبة في الحصول على *المستشارين أو المرشدين من المصــريين*. فالنتيجــة العامة يوضحها الشكل (٣٩). حيث ذهب فقط ٢٠% إلى أنه من السهل الحصول على المستشارين المصريين ، بينما ذهب ٦٣% تقريباً إلى القول بأنه في بعض الأحيان ممكن ، في حين ذهب ١٧% إلى القول بأنه من الصعب الحصول على مستشارين محليين.

شكل رقم (٣٩) مدى إمكانية الحصول على المستشارين أو المرشدين من المصريين



تلك كانت هي الصورة العامة، ولكن عندما أدخلنا عامل الجنسية في التحليل تغيرت الصورة بشكل ملحوظ كما هو موضح بالجدول (٣٤). حيث ذهب ٤ من بين الـ ٢٥ الأجانب في مقابل ٣ من بين الـ ١٢ المصري إلى القول بأنه من السهل تماماً. وفي المقابل ذهب ٥ من بين الـ ٢٥ الأجانب مقارنة بواحد من بين الـ ١٢ المصريين إلى القول بأنه من الصعب الحصول على المستشارين المحليين . تلك النتيجة توضح أيضاً مدي تأثير عنصر الجنسية في الاتجاه العام للنتيجة.

جدول رقم (٣٤)النتيجة بعد إدخال عامل الجنسية بشأن المستشارين

Egyptian advisors * Nationality Crosstabulation

Count

		Nationality		
		Foreigner	Egyptian	Total
Egyptian advisors	Compl-Easy	4	3	7
	Partly-Easy	14	8	22
	Hard	5	1	6
Total		23	12	35

وفي تفسيرهم للقول بأنه من الصعب أو من الممكن أحياناً الحصول على مستشارين محليين سواءً تجاريين أو ماليين أو محاسبين أو مراجعين فإن الشركات لديها تفسيرات متعددة: فقد ذهب مدير شركة فرامهام الألمانية إلى القول" أن هناك العديد من الأفراد يتمتعون بلقب مستشار أو مرشد، ولكن من الصعب الحصول على واحد جيد". ذهبت المسئولة بغرفة التجارة الألمانية

بالقاهرة إلى القول "بأن المستشارين موجودين ولكنهم يفتقدون فنون إدارة تلك الوظيفة".

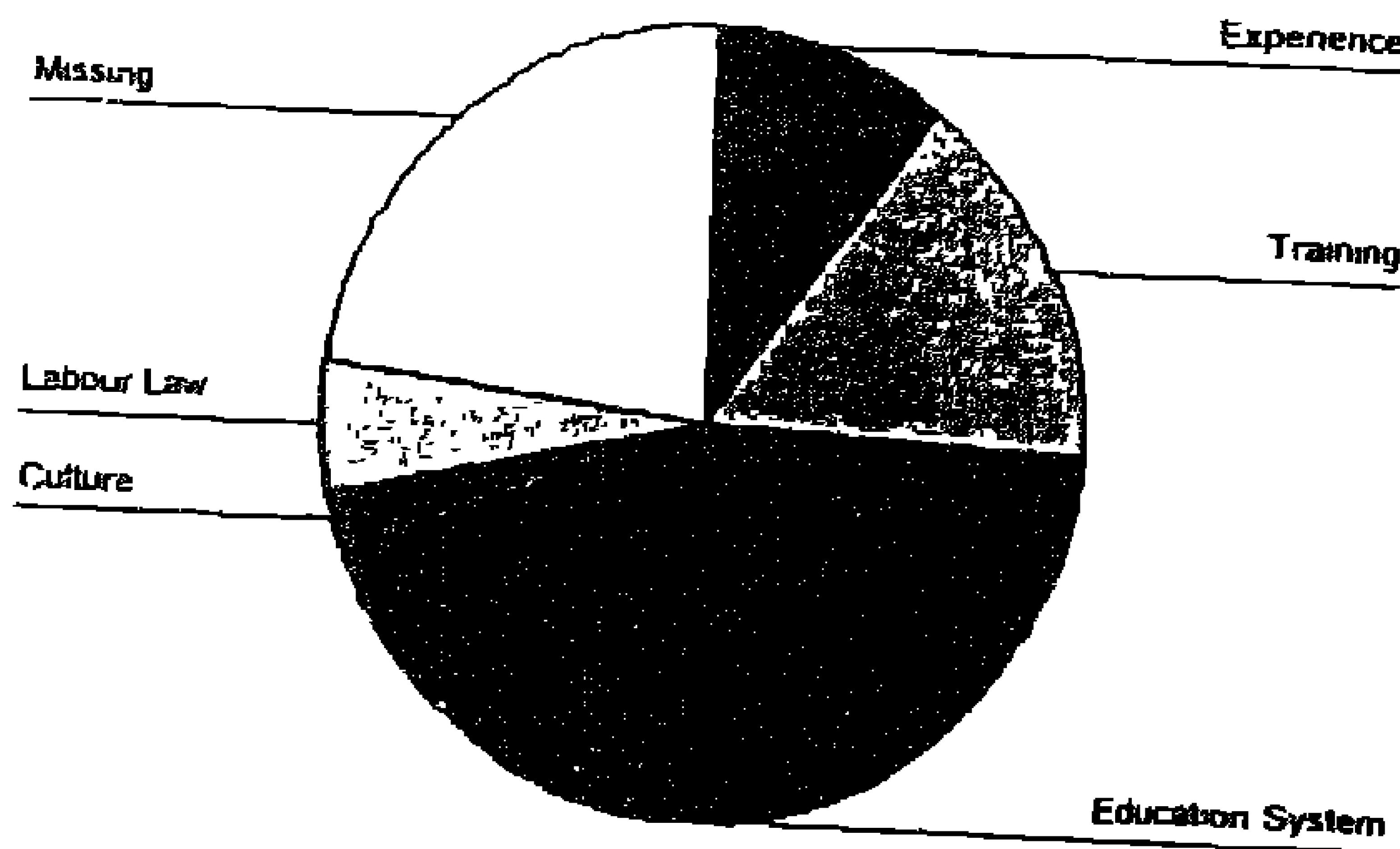
إذاً ، لا حظنا أن هناك دليل دامغ – من خلال تحليل إجابات العينة – بأن نقص المهارة مشكلة تواجه الشركات الأجنبية العاملة في مصر. ومن ثم فإن تلك النتيجة تفتح الباب للعديد من التساؤلات : بصفة عامة ، ما هي أسباب انخفاض مهارة العامل المصري ؟ هل يرجع ذلك للنظام التعليمي أم للنظام التدريبي أم الثقافي أي ثقافة الإنتاج أم ماذا؟ فأين تقع المشكلة؟

ولهذا تم سؤال الشركات السؤال التالي " إذا كنت تجد صعوبة في الحصول على العامل الماهر ، فأين تقع المشكلة أو ما هو السبب ؟ وكان هذا سؤالاً مفتوحاً ، ومن ثم فقد حاولنا تجميع الإجابات وتصنيفها كما هو موضح بالشكل (٤٠).

ذهب أغلبية الشركات المشاركة إلى أن النظام التعليمي (٥٧%) هو العامل الرئيسي وراء مستوى المهارة المنخفض . كما ذهب ٢٠% إلى أن أنظمة التدريب هي السبب ، بينما ذهب ١٣% إلى أن الخبرة بالإضافة لمجموعة أخرى من العوامل مثل قوانين العمل والبيئة الثقافية المصرية جميعها تؤثر على جودة عنصر العمل المصري. أما الـ ٢٥% وهو الجزء الخالي فهو يمثل نسبة الشركات التي لم تجد صعوبة في الحصول على العمل الماهر(راجع الشكل ٣٨) ولهذا لم تجب على هذا السؤال.

شكل رقم (٤٠) أين تقع المشكلة؟

Where is the problem



فلقد ركزت معظم الشركات على النظام التعليمي المصري Egyptian educational system. فوفقاً لشركة هارامان الألمانية " كل من الجامعة

والتعليم الفني غير ناجحين، فلابد أن يكون هناك نظام تعليمي متوسط أكثر كفاءة، مثل دبلومة عليا بين الجامعة والتعليم الفني " .

وفقاً لشركة كوكا كولا " على المستوى الإداري، التعليم الجامعي متخلف University education is underdeveloped. فينبغي إرسال العمال للتدريب بالخارج ". أيضاً وفقاً لغرفة التجارة الألمانية " لا توجد صلة بين الجامعة أو التعليم عامة وبين الواقع أو الممارسة العملية ". كانت هي نفس الإجابة التي أعطاها مدير فندق سميراميس.

أيضاً وفقاً لمدير شركة ديجرمونت مصر " التعليم العالي Higher education لا يشبع احتياجاتنا لأنه تعليم رسمي لا صلة له بمتطلبات السوق". أيضاً ذهب السيد مدير شركة إنكو للبترول إلى القول " بأن هناك الكثير من الأفراد يحملون دبلومات من مختلف التخصصات ، ولكن من الصعب أن تجد فيهم ذو الخبرة".

بعض الشركات الأخرى ترى أنه بجانب النظام التعليمي فإن هناك مشكلة بأنظمة التدريب Training systems في مصر. وفقاً لشركة سيكا إيجيبت للإنشاءات " هناك العديد من الأفراد الحاملين للدرجات العليا ، ولكن ليس لديهم أية خبرة عملية أو تدريب " ووفقاً لإحدى المنظمات الألمانية في مصر " العمال المصريون يفتقدون إلى الخبرة الدولية International experience والتدريب".

ذهب أيضاً السيد رئيس شركة أباتشي للبترول " أنه فيما يخص قطاع البترول، لا توجد أعداد كافية من الجيولوجيين والجغرافيين والمهندسين الذين لديهم العلم بأحدث الوسائل البترولية ، ولهذا فإن المصريين الذين سبق لهم العمل بالشركات الأجنبية أو كخبراء بدول أخرى هم الأفضل".

بالإضافة إلى كل من النظام التعليمي والتدريبي ، فقد ركزت بعض الشركات على مجموعة أخرى من العوامل لمساهمتها في إضعاف المستوى المهاري للعامل المصري مثل العامل الثقافي Cultural factor وقانون العمل المصري. فعلى سبيل المثال وفقاً لشركة فرامهام الألمانية " قانون العمل لا يسمح للشركة بالتخلص من أي عامل سواء كان عامل جيد أو سيئ". بينما ذهب السيد ممثل شركة ما تسيشيتا اليابانية إلى القول بأنها مسألة ثقافة A matter of culture ،"فالنظام الاقتصادي الاجتماعي يجب أن يتطور . فرؤية العمال لمسألة الجودة أمر في غاية الأهمية. فقد يعتقد العامل أن ما يراه هو أعلى مستويات الجودة وقد لا يكون الوضع كذلك . فالكثير من العمال يفتقدون مسألة ثقافة الإنتاج والجودة".

ولكن مسألة عجز العمالة الماهرة ليست مشكلة المستثمرين الأجانب فحسب، ولكن أيضاً مشكلة تواجه المنتجين والشركات الخاصة المحلية. ففي مواجهة ساخنة بين كل من السيد وزير القوى العاملة ومستثمري مدينة برج العرب ، اشتكى المستثمرون بأنه على الرغم من أن الشباب المصري عاطل فإن الشركات تبحث عن عمال مدربين، ولكن لم يتقدم أحد على الرغم من الأجور العالية والسكن والخدمات الصحية المجانية.

أكد ملاك المصانع على أن سياسة التعليم The educational policyهي سبب المشكلة (جريدة المساء ٢٠٠١\٢\١٢) فالنظام التعليمي يفرخ عمالة غير مدربة Disqualified labor ، غير مطلوبة وغير مؤهلة وهذا هو السبب الرئيسي لمشكلة البطالة . وفقاً للمهندس حسام نجيب عضو جمعية المستثمرين " المصانع بمدينة برج العرب قد تغلق أبوابها بسبب نقص المهارات، مثل تلك المشكلة قد تؤدي إلى التوقف عن توفير طلبات التصدير وذلك بسبب العجز في العمال القادرين على الإنتاج بالمستوى العالمي للجودة".

في تلك المقابلة أكد المستثمرون على أنه ، بالرغم من وجود أكثر من سبعة مليون عاطل ، فقد أعلنوا لأكثر من مرة عن طلب عمال بمهارات محددة ولكن لم يتقدم أحد. *ولهذا السبب طلب المهندس حسام نجيب من وزير القوى العاملة مساعدته في استقدام خمسمائة عامل من شرق آسيا لعدم إمكان الحصول عليهم من السوق المحلي. الآن يوجد أكثر من ١٨٠٠٠ عامل من شرق آسيا يعملون في مصر في الوقت الذي يعاني فيه الشباب كارثة البطالة.*

وفقاً لقول المستثمر عادل إبراهيم " يجب أن ندرك أن هناك ثورة تكنولوجية Technical revolution ويجب أن نكون مستعدين ، ماذا وإلا سنجد أنفسنا في وادي وبقية العالم في وادي آخر ". يقترح المستثمر أحمد عفيفي تخفيض أعداد المقبولين بالدراسات النظرية ، كما ينبغي أن تسير سياسة التعليم مع متطلبات السوق حتى لا نعيش البطالة في الوقت الذي نحن فيه بحاجة لآلاف العمال".

أخيراً وفقاً للمهندس طارق حسن " كيف نقول أن لدينا أكثر من سبعة مليون عاطل في الوقت الذي لا أستطيع الحصول فيه على ٧٠ عامل لمصنعي، مثل تلك المشكلة تواجه أكثر من ٧٥ مصنع بمدينة برج العرب وحدها (جريدة المساء الرسمية ٢٠٠١).

لهذا، فوفقاً لرأي كل من المستثمرين الأجانب وحتى المحليين ، فإن عجز عنصر العمل الماهر يمثل مشكلة حقيقية والنظام التعليمي هو السبب الرئيسي . المقترحات والتوصيات للتغلب على تلك المشكلة تم تقديمها بالباب الثامن.

الافتراض الرابع

قانون الاستثمار المصريEgypt's investment law

كما أوضحنا بالباب الرابع، قامت مصر بإصدار قانون الاستثمار رقم ٨ لعام ١٩٩٧. يوفر هذا القانون حوافز ضخمة للمستثمرين الأجانب في الوقت الذي يفرض فيه ضريبة على الأرباح تصل إلى ٤٢%. وعلى الرغم من حداثة هذا القانون، فإنه تعرض للعديد من التعديلات هدفها تقديم تيسيرات وتسهيلات جديدة.

تفترض الدراسة أن هذا القانون بحاجة إلى بعض التعديلات ليكون هناك قدراً من التناغم Harmony ، وذلك لجعل مصر سوقاً جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر.

ولتحقيق هذا الهدف قمنا بإجراء نوعين من التحليل:

الأول: اعتمادا على البيانات الثانوية المتاحة عن الأنظمة الضريبية في عينة من الدول.

الثاني: اعتمادا على البيانات الأولية التي تم الحصول عليها من خلال المقابلات مع الشركات العاملة في مصر.

أولاً: الأنظمة الضريبية (دراسة مقارنة)

اعتماداً على البيانات الثانوية المتاحة عن الأنظمة الضريبية في عينة من الدول.

تقارن الدراسة أولا بين الأنظمة الضريبية Tax systems في عينة من الدول من آسيا (الصين ، فيتنام ، سنغافورة)، وشرق أوربا (المجر و جمهورية التشيك) وأمريكا اللاتينية (البرازيل) ، مع التعرف على نصيب كل دولة من تلك الدول من الاستثمار الأجنبي المباشر.

الدول المشار إليها بالعينة توفر أنظمة ضريبية مواتية لأنواع معينة من الاستثمار تتمثل في تخفيض معدل الضريبة أو الإعفاء منها كما هو موضح بالجدول (٣٥) . ومعظم الدول الممثلة بالعينة هي دول تمر بمرحلة تحول اقتصادي نحو اقتصاد السوق. وعملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تمثل عنصراً حاسماً في استراتيجية التنمية بتلك الدول. فموقف الحكومات نحو الاستثمار الأجنبي المباشر تغير تماماً حيث تحولت عوائق الاستثمار إلى ترويج نشط للاستثمار.

وجذب الاستثمار الأجنبي الذي يشجع التصدير (راجع في ذلك تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٢ الذي دار حول نصيب الشركات الدولية من صادرات الدول المضيفة) صار هدفاً خاصاً للدول المضيفة في كل من آسيا وأمريكا اللاتينية وأفريقيا ، وحديثاً شرق أوربا (وودوارد ورولف ١٩٩٣). فالإصلاح التشريعي للسماح بمشاركة رأس المال الأجنبي بدأ في الصين ومصر في عامي ١٩٧٩ و ١٩٧٤ بالتتابع ، مقارنة بدول شرق أوربا مثل المجر والتشيك التي بدأت عام ١٩٨٩. فقد عدلت قوانين الاستثمار بتلك الدول لأكثر من مرة لكي تكون أكثر جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

جدول (٣٥) الأنظمة الضريبية في عينة من الدول مع نصيبها من الاستثمار المباشر

	Corporate Tax	Personal Income Tax	VAT	Exemptions (T E) And Tax Holiday	Withholding Tax	FDI in Million & Billion of $
China	15-24 and 33%	33%	13-17%	Different exemptions	17%	42B
Singapore	26%	28%	15%	5- 10 years	7%	10B
Vietnam	10-15 -20 and 25 %	0-30%	0-5-20%	From 1 to 8 years	5- 15 %	2.5B
Hungary	36%	20-44%	10-25%	Different normal and regional T E	0- 15 and 25 %	2B
Russia	35%	12-35%	3-10 and 20%	5 years	5 to 20 %	300M
Czech Rep	35%	15-40%	5-22%	Exemptions in the first 5 years	25%	1B
Egypt	42%	34%	10%	5 to 20 years	32%	750M
Brazil	25- 40%	15-25%	10%	3 to 12 years	15 to 25%	10B

وتجربة كل من شرق ووسط أوروبا توضح أن الضرائب هي إحدى الأدوات Tools التي تم استخدامها لتشجيع الاستثمار المباشر . ومع ذلك ، وبسبب نقص الخبرة ، وعدم فهم دوافع ورغبات المستثمرين ، فقد وضعت تلك التدابير بطريقة غير مناسبة دون مراعاة للتداخل مع التشريعات الأخرى (فيليبا ١٩٩٨) فكل من التشيك وجمهورية السلوفاك ، والمجر وبولندا كانت في مقدمة دول المنطقة في عملية الإصلاح لأنها أول الدول تفتح اقتصادها للاستثمار الأجنبي . كل تلك الدول وفرت حوافز ضريبية ضخمة وعدلت قوانين الاستثمار الأجنبي بما يخدم عملية جذب الاستثمار (جدول ٣٥) (إردوس ١٩٩٤).

وكنتيجة لاستقرار مناخ الاستثمار بدول وسط وشرق أوروبا ، استطاعت تلك الدول جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وأصبحت سوقاً واعدة علي خريطة الاستثمارات الدولية. فالزيادة في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر لعام ٢٠٠١ كانت من نصيب دول شرق ووسط أوربا كما أوضح تقرير الاستثمار الأخير . استطاعت كل من التشيك والمجر أن تجتذبا بليوني دولار لكل منهما وكانتا علي قمة دول المنطقة جذباً للاستثمار خلال السنوات الماضية .

في آسيا، الصين هي أفضل مثال . فقد فتحت أبوابها للاستثمار الأجنبي منذ ١٨ عاماً تقريباً (راجع الباب الثالث) . منذ ذلك الحين ، دخلها أكثر من ٢٨٤.٠٠٠ مشروع أجنبي باستثمارات إجمالية بلغت ٥٠٠ بليون دولار . فهي ثاني أكبر دولة في العالم جذباً للاستثمار الأجنبي المباشر بعد الولايات المتحدة (حتى عام ١٩٩٩). في الوقت نفسه تطبق الصين أكثر من ستة أنواع من الضرائب علي الشركات الأجنبية .

فهناك الضريبة علي الأرباح التجارية وهذه تسري علي كل من المشروعات المحلية والأجنبية ، ولكن هناك معاملة تفضيلية للشركات الأجنبية علي المحلية وهو ما يثير غضب الشركات المحلية . كما أن هناك ضريبة الشركات وهي ٣٠% علي المستوي القومي . وهناك ضرائب محلية تفرضها الولايات تصل إلي ٣% (لينج ١٩٩٨) .

بالنسبة لسنغافورة ، فقد استطاعت اجتذاب أكثر من ١٠ بليون دولار سنوياً خلال السنوات من ٩٥ إلي ١٩٩٨ ، ليس فقط بسبب ضريبة الشركات المنخفضة (٢٦%) ولكن بسبب الأداء الاقتصادي الجيد والموقع الجغرافي المتميز واستقرار كل من الظروف السياسية والاقتصادية وبساطة ووضوح النظام الضريبي ، والأهم من كل ما سبق عنصر العمل الماهر والرخيص .

وكما أوضحنا بالباب الرابع ، فإن قانون الاستثمار المصري الأخير يميز بين الاستثمارات بالمناطق الحرة وبين الاستثمارات داخل وادي النيل الضيق . كما أنه يعطي معاملة تفضيلية للاستثمارات في قطاعات مثل الزراعة وبعض الصناعات بالمناطق الحرة والصحراوية .

الإعفاءات الضريبية في القانون لا تقارن حيث يعطي إعفاءات من ضريبة الشركات تبدأ من خمس سنوات وتصل إلي عشرون عاماً ، في الوقت نفسه يفرض ضريبة معدلها ٤٣% .

* نتيجة المقارنة :

باستخدام أدوات التحليل الإحصائي وخاصة تحليل الانحدار تبين أنه لا توجد هناك علاقة ارتباط بين كل من معدل ضريبة الشركات والإعفاءات الضريبية ونصيب الدولة من الاستثمار الأجنبي المباشر (الجدولين ٣٦ ، ٣٧). فكما هو موضح بتحليل الانحدار بالجدول رقم (٣٦) لا توجد علاقة ارتباط ملحوظة بين ضريبة الشركات (أقل من ٠.٥٨) بالدول الثمانية وبين نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر .

جدول (٣٦) ضريبة الشركات ونصيب الدولة من الاستثمار الأجنبي

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	19.087	32.912		.580	.583
	corporate Tax	-.313	.955	-.133	-.328	.754

a. Dependent Variable: Country's Share of FDI

في الجدول ٣٧ ، حاولت الدراسة التعرف علي ما إذا كان هناك تأثير للإعفاءات الضريبية بالدول الثمانية علي نصيبها من الاستثمار المباشر . تبين أنه علي الرغم من وجود علاقة إيجابية بين الإعفاءات الضريبية ونصيب الدولة من الاستثمار الأجنبي إلا أنها ليست ملحوظة.

جدول رقم (٣٧) الإعفاءات الضريبية ونصيب الدولة المضيفة من الاستثمار الأجنبي المباشر

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.676	10.963		-.153	.884
	TaxHolyday	1.013	.977	.390	1.037	.340

a. Dependent Variable: Country's Share of FDI

النتائج التي توصلنا إليها تؤكد ما توصلت إليه أغلب الدراسات في هذا المجال (الباب الثاني) . حيث ذهبت معظم الدراسات المقارنة إلي أن الإعفاءات تلعب دوراً هامشياً في حالة غياب العوامل الأخرى .

فبالنسبة للبرازيل ، بالإضافة لقربها من الولايات المتحدة فإن لديها ميزة تنافسية وهي سوق واسع يضم ١٥٠ مليون نسمة . نفس الوضع بالنسبة لفيتنام حيث تبين أن ميزتها التنافسية ليست في الحوافز الضريبية وإنما فيما لديها من قوي عاملة شابة ومتعلمة وتتمتع بصحة جيدة بالإضافة لأجورها الزهيدة والاستعداد للعمل الجاد (باكارد ١٩٩٧).

سنغافورة ، بالإضافة إلي ضريبة الشركات المنخفضة (وهي الأقل في العينة) راجع جدول (٣٥) لديها ميزات تنافسية أخرى بسبب موقعها المحوري في آسيا ، والعنصر البشري عالي التعليم ، متحدث للإنجليزية ، أحسن تدريب، وأكثر ولاء لعملهم . أضف إلي ذلك موانئها ومطاراتها وبنيتها الأساسية وحكومتها الصديقة لكل رجل أعمال ومستعدة للتفاوض بشأن الحوافز ، والأكثر من ذلك مستعدة لوضع أموالها في مشروعات تأمل في أن تراها تعمل علي أرض الواقع في سنغافورة (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٧) .

ولهذا ليس بمستغرب أن تكون سنغافورة واحدة من كبريات الدول جذباً للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الحقبة الماضية بمعدل سنوي ١٠ بليون دولار.

أيضاً بالنسبة للصين ، فلا ينبغي أن نفاجأ بحجم الاستثمارات الأجنبية التي تتدفق علي الصين رغم تعدد وتداخل الأنظمة الضريبية ، وسبب ذلك هو أنها أكبر سوق استهلاكي في العالم حيث يبلغ سكانها أكثر من ١.٥ بليون نسمة (لي، بول ١٩٩٥) .

فعلي الرغم من مستوي التضخم الذي يصل إلي ٢٠% ، وعدم اليقين بشأن النظام الضريبي ، فالصين هي أعلي الدول جذباً للاستثمار بعد الولايات المتحدة . فإذا اعتمدنا علي الدراسات السابقة التي تعطي ثقل لدور الإعفاءات الضريبية ، فلن يتوجه المستثمرون إلي الصين ، ولكن هناك عوامل أخري كثيرة غير الحوافز تجذب المستثمرين إليها ، وهو ما سبق أن أشرنا إليه مثل السوق الكبير وعنصر العمل الماهر ومنخفض التكلفة .

وبمقارنة النظام الضريبي المصري بالأنظمة الضريبية الأخرى بالدول الثمانية المشار إليها تبين لنا أن الحوافز الضريبية ليست بالعامل الحاسم في توجيه الاستثمار . فعلي سبيل المثال ، فعلي الرغم من أن البرازيل توفر نفس الحوافز الضريبية التي توفرها مصر تقريباً إلا أن نصيب البرازيل من الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر من ١٠ بليون دولار ، في حين أن نصيب مصر منه ٧٥٠ مليون في عام ١٩٩٦ .

كما أنه من خلال المقارنة البسيطة بين الدول الثمانية تبين أن ضريبة الشركات المصرية أعلي من باقي الدول الممثلة في العينة . في الوقت نفسه يوفر القانون إعفاءات من الضريبة تصل إلي ٢٠ سنة وهي أعلي فترة إعفاء في العينة. ومع ذلك فإن الضريبة علي القيمة المضافة (١٠%) تبين أنها منخفضة مقارنة بالدول الممثلة في العينة . فهذا التناقض Contradiction بين المستويات العليا والدنيا لم نلحظه في الدول الأخرى الممثلة في العينة ما عدا مصر.

وعلي الرغم من أنه من الواضح من المقارنة السابقة أن هناك مشكلة بالنظام الضريبي المصري ، فإن الدراسة تقدمت خطوة أخرى إلي الأمام بحثاً عن دليل يؤكد أو ينفي تلك النتيجة . وهو ما توصلنا إليه من خلال المقابلات وتحليل نتائجها .

ثانياً نتائج الاستبيان فيما يتعلق بالنظام الضريبي المصري :

Survey result regarding Egypt's tax system

كما أوضحنا في الصفحات السابقة وفي كل من البابين الثاني والثالث ، استحوذ النظام الضريبي والحوافز والإعفاءات الضريبية على وجه الخصوص على الكثير من الاهتمام من جانب كل من الاقتصاديين والمنظمات الدولية وكذلك الحكومات ، والحكومة المصرية على وجه الخصوص.

خلال المقابلات ، تم سؤال المسئولين بالشركات مجموعة من التساؤلات فيما يتعلق بالنظام الضريبي والحوافز الضريبية في القانون المصري. وكان الافتراض هو أن الحوافز الضريبية ليست على ذات القدر من الأهمية الذي تعتقده الكثير من الدول في سبيل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

ومن ثم فقد تم اختبار الافتراضات التالية:

١. استناداً إلى نتيجة تحليل البيانات الثانوية في الصفحات السابقة ، وكذلك من خلال الدراسة المقارنة بالأبواب الأربعة الأولى أن ضريبة الشركات المصرية أعلى من المستويات الدولية.
٢. يفترض أن الحوافز الضريبية ليست من أهم عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.
٣. يتطلب قانون الاستثمار بعض التعديلات فيما يتعلق بحقوق المستثمرين والتزاماتهم.

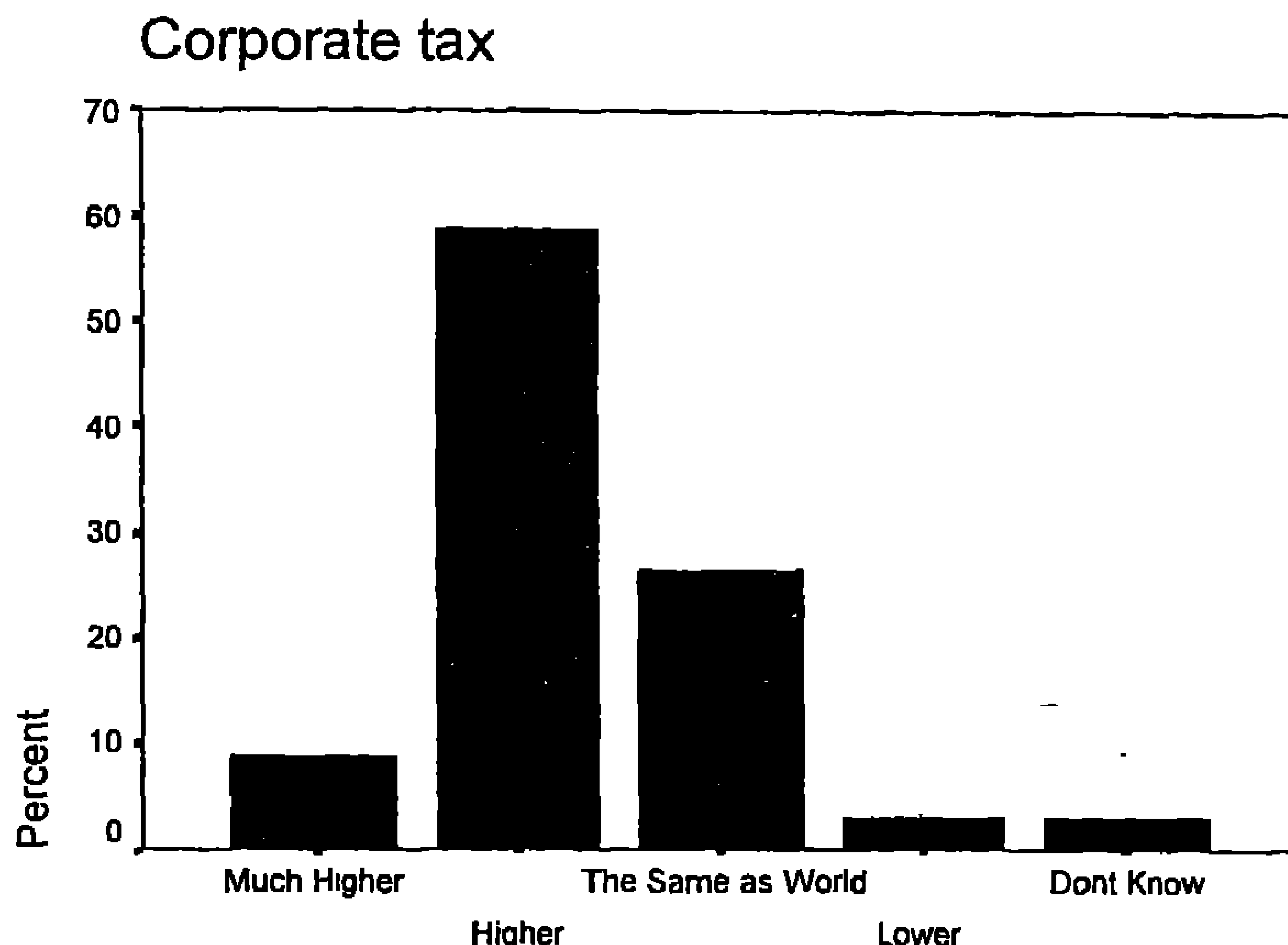
١. مستوى ضريبة أرباح الشركات:

على الرغم من الحوافز الضخمة المقدمة للمستثمرين الأجانب خلال قانون الاستثمار الحالي ، فتفترض الدراسة أن ضريبة الشركات أعلى من مثيلاتها في المستويات الدولية خاصة في دول شرق آسيا. *ولهذا تم سؤال الشركات السؤال التالي: ما هو تقديركم لضريبة الشركات في القانون المصري مقارنة بالمستويات الدولية؟*

وفقاً للشكل (٤١) تبين أن ٧٠% تقريباً (٢٣ شركة من بين ٣٤) ذهبوا إلى أن ضريبة الشركات أعلى من المستويات الدولية ، بينما ذهب ٢٦% فقط

إلى أنها تعادل المستويات الدولية. في حين ذهب ٢.٦ % إلى أنهـا أقـل مـن المستويات الدولية.

شكل (٤١) مستوى ضريبة الشركات في مصر مقارنة بالدول المنافسة



تلك النتيجة تؤكد كل من الافتراض وما توصلنا إليـه مـن الدراسـة المقارنة للثماني دول في أن ضريبة الشركات أعلى من مثيلاتها بكل من الصين وسنغافورة والمجر..... كذلك ، ففي دراسة حديثة قدمها د. عبد الحميد ١٩٩٨، توصل إلى أن ضريبة الشركات أعلى من مستوى الضريبة في كل من الدول النامية والمتقدمة.

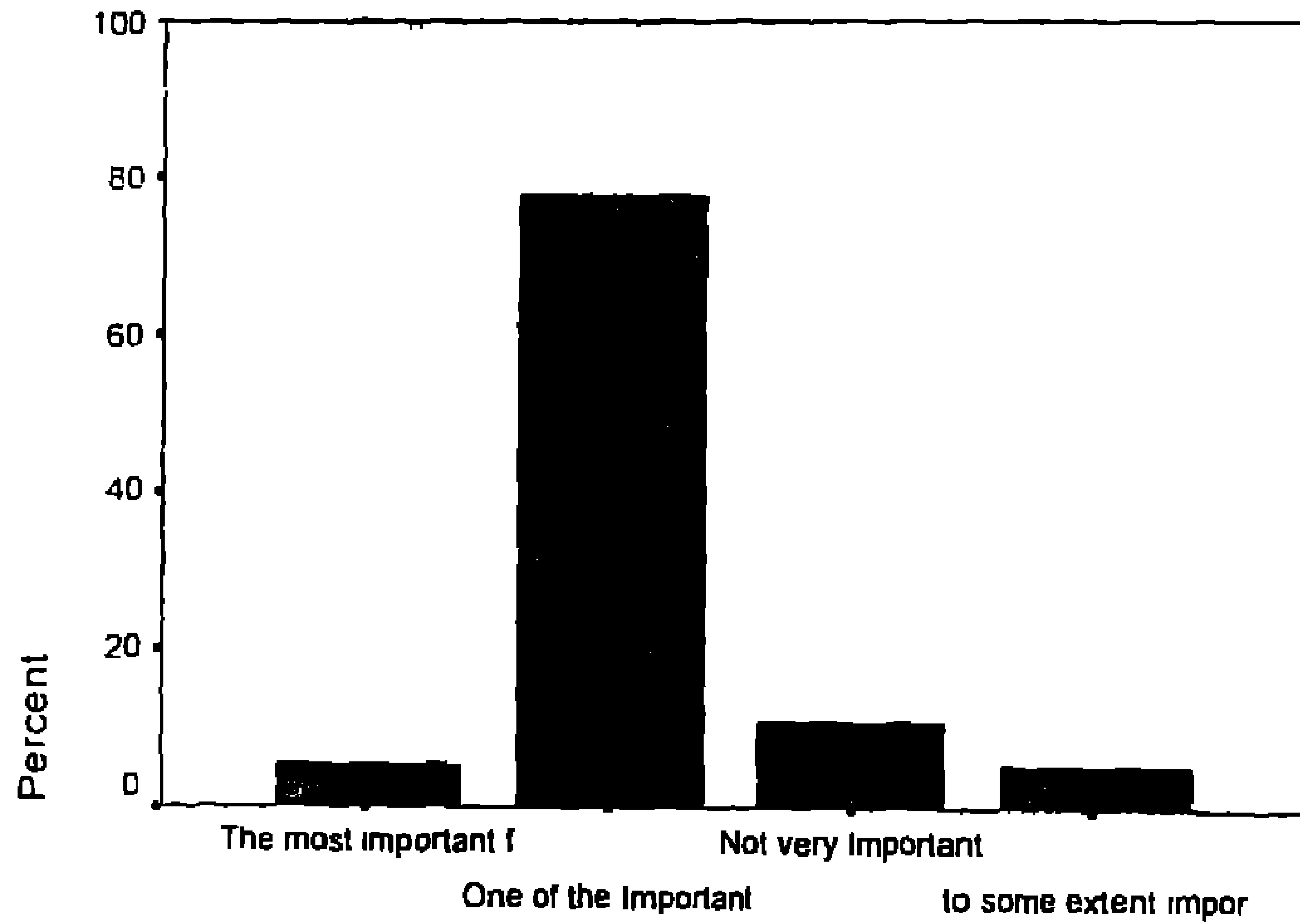
فالمستثمر الأجنبي سيظل بذهنه معدل الضريبة (٤٢%) والذي ينبغي عليه دفعه في نهاية فترة الإعفاء وإن طالت. وانتهى عبـد الحميـد إلـى أن معـدل الضريبة المرتفع سوف يقلل من فرصة جذب الاستثمار ، بل سيجبر المستثمرين الحاليين على الهروب إلى حيث المعدلات المنخفضة.

٢. أهمية الحوافز الضريبية:

مشاركة في النقاش الدائر بشأن أهمية الحوافز الضريبية فـي قـرارات الشركات الاستثمارية ، فقد تم سؤال العينة السؤال التالي : مـا مـدى أهميـة الحوافز الضريبية في قراركم الاستثماري . أتت إجاباتهم كما هو موضح بالشكل (٤٢). ذهب فقط ٥.٦% إلى أن الحوافز الضريبية هي أهم العوامل ، في حـين

ذهب ٧٧.٨% إلى أن الحوافز الضريبية ليست إلا واحدة من العوامل الهامة . ،أخيراً ذهب ١١% إلى أن الحوافز الضريبية ليست مهمة ، و ٥.٦% إلى أنها مهمة إلى حد ما.

شكل (٤٢) مدى أهمية الحوافز الضريبية



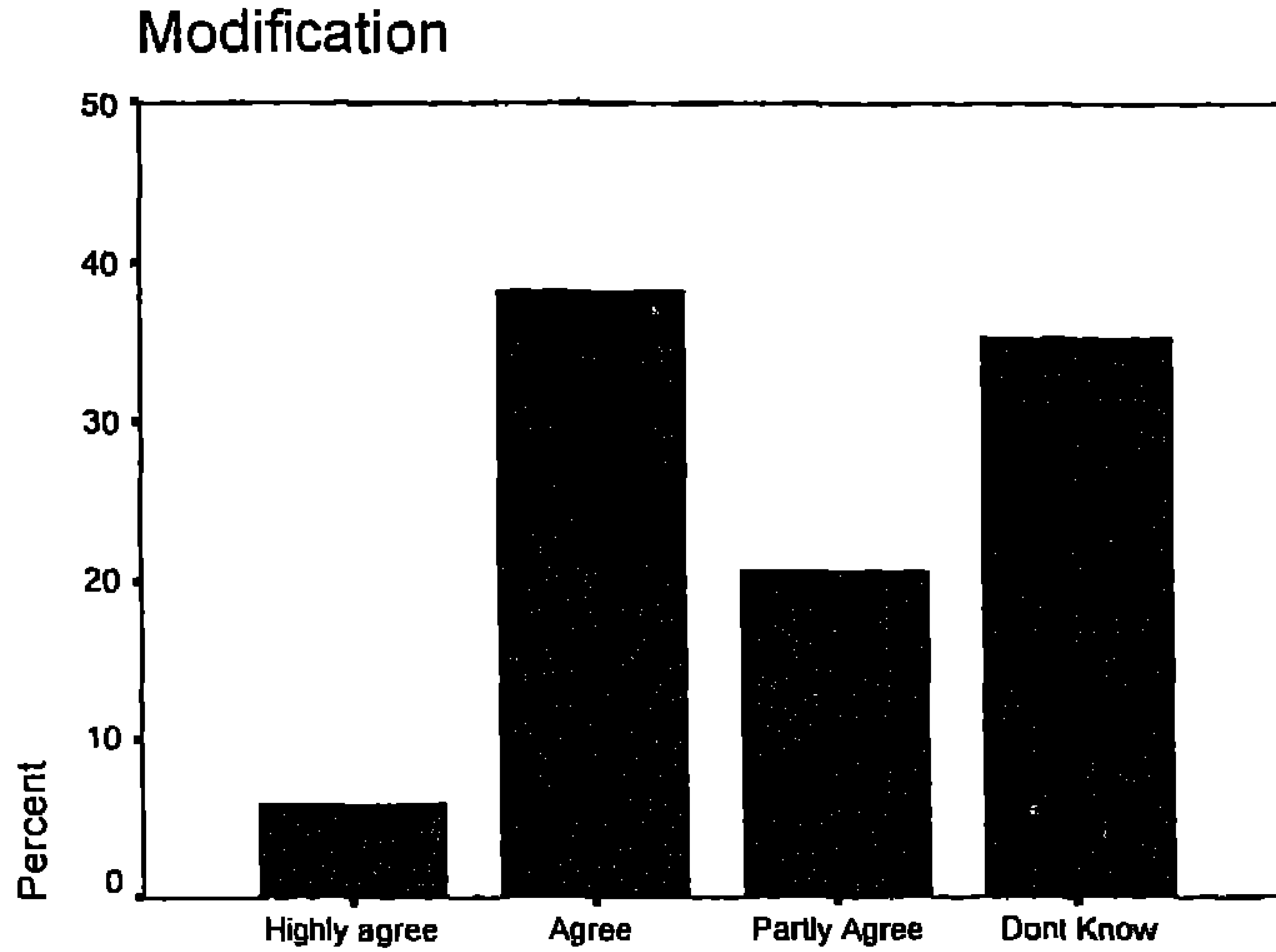
فالشركات الأجنبية أكثر اعتباراً لمناخ الاستثمار عامة من الحوافز الضريبية فقط. فعلى سبيل المثال ذهب المدير العام لشركة شنيدر الكتريك " إلى أن مجموعتنا لا تتخذ قراراتها اعتماداً على الحوافز ، ولكن اعتمادا على بيئة الاستثمار بصفة عامة . وما يؤكد ذلك أنه على الرغم من الحوافز الضريبية الضخمة التي قدمتها القوانين السابقة إلا أن نصيب مصر من الاستثمار لا يزال محدوداً. وما يؤكد ذلك ما انتهى إليه البعض من أن الحوافز الضريبية ليست عاملاً حاسما Crucial factor في جذب الاستثمارات الأجنبية لمصر وإنما العوامل الأخرى.

٣. التعديلات على قانون الاستثمار:

على الرغم من أن التعديلات والتغييرات المستمرة في التشريعات المنظمة للاستثمار قد تزعزع ثقة المستثمرين Investors confidence ويخلق حالة من عدم اليقين لديهم ، فإن الدراسة تفترض (اعتماداً على كل من المعطيات النظرية والتجارب المقارنة) أن قانون الاستثمار بحاجة إلى تعديل خاصة ما يتعلق بحقوق المستثمرين وواجباتهم.

ومن ثم فقد تم سؤال العينة عما إذا كانوا يتفقون أم يختلفون في أن قانون الاستثمار بحاجة إلى بعض التعديلات. أتت الإجابات كما هو موضح بالشكل (٤٣) . ذهب ٣٥% إلى القول بأنهم ليس لديهم علم عن القانون نفسه والذي صدر منذ ما يزيد على ثلاث سنوات. في المقابل ، ذهب ٦٥% إلى القول بأنهم إما " يتفقوا كلية " أو " يتفقوا جزئيا ".

شكل رقم (٤٣) هل ينبغي تعديل قانون الاستثمار



وفي سؤال مفتوح عرضت الشركات لأسباب اتفاقها في ضرورة التعديل. فوفقاً لشركة جنرال موتور مصر " أن الحوافز يتم تقديمها فقط للمستثمرين الجدد وفي قطاعات محددة ومناطق استثمارية معينة بطرق تحكمية ". أيضاً ذهب السيد مدير فندق النيل هيلتون إلى أنه يجب تعديل وتطوير النظام الضريبي كما ينبغي تخفيض الضرائب الجمركية. وفقاً لرئيس شركة بيجو مصر " القطاع الخاص المصري – وليس الأجنبي- يجب أن يعطى حوافز أكثر حتى يقوى ليتمكن من إنشاء مشروعات مشتركة مع الشركات الدولية أو ليتمكن من إمدادها بمدخلات الإنتاج.

وفقاً لشركة كوكا كولا ، أن النظام الضريبي المصري يعاني من البيروقراطية العالية ، مؤكداً أن الشركة عانت خسائر كبيرة خلال الثلاث سنوات الماضية (ما يقرب من ٣٠٠ مليون دولار) كما أن شركة كوكا كولا تدفع ١٠% ضريبة موارد طبيعية ، ٦٠% ضريبة مبيعات. أضاف المسئول المالي للشركة أنه لو كانت الضرائب منخفضة لتمكنت الشركة من تخفيض أسعار منتجاتها. أضاف أيضاً أن العلامات التجارية وبراءات الاختراع وحقوق الملكية

الفكرية لا تزال مشكلة في مصر حيث لا توجد حماية قانونية كاملة. كذلك كل من سيكا مصر و روهين بولينث روفر للأدوية وسميراميس وجيترو كايرو وسيرونو وغرفة التجارة الألمانية كلها لديها تحفظات بشأن حماية الملكية الفكرية.

النتائج التي تم التوصل إليها سواء من المقارنة البسيطة بين الثماني دول أو من خلال تحليل الاستبيان تؤكد أن قانون الاستثمار بحاجة إلى تعديل ، وذلك لخلق حالة من التناغم بين نصوصه بعد الإطلاع على تشريعات دول أخرى ، مثل سنغافورة على وجه الخصوص. فكل من ضريبة الشركات والإعفاءات الضريبية يسيرا في اتجاه مناقض On the extreme side ومن ثم فمن الأفضل أن يتم تخفيض معدل الضريبة إلى ٣٥ % وأن تكون الإعفاءات الضريبية في حدود ١٥ عاماً.

ولكن أهم النتائج هي أن الإعفاءات الضريبية ليست سوى بند من البنود في معادلة الاستثمار Investment equation . في حين أن توافر نظام ضريبي مستقر وواضح ومبسط أهم من تقديم إعفاءات ضريبية ضخمة. تأكيداً لما انتهينا إليه ، فقد انتهى البعض الآخر إلى أن دول وسط وشر ق أوربا يمكنها أن تنافس كسوق واعدة رأساً برأس مع آسيا من خلال توفير نظام ضريبي واضح ومستقر (كانون ١٩٩٦).

أكد أيضاً بارتلر (١٩٩٧) على أن من أهم أسباب انخفاض نصيب دول الشرق الأوسط من الاستثمار الأجنبي المباشر هو أن القواعد والتشريعات الضريبية غير مرنة بنفس المستوى المعمول به في الأسواق الواعدة والدول الصناعية. ومن ثم يكون من الصعب توقع رد فعل السلطات الضريبية للتحولات غير المألوفة. فعندما تكون القواعد صامتة Rules are silent بشأن مسألة معينة ، يكون لدي الجهات الضريبية السلطة للدوران أو الالتفاف حول القانون وتضع الضريبية دون القيام بأي عملية استشارية.

في مصر وجد البعض أيضاً أن هناك العديد من التشريعات التي تحكم الاستثمار الأجنبي وهو ما يربك المستثمر الأجنبي. ولهذا انتهى إلى أنه ينبغي تعديل النظم والقوانين الضريبية حتى تتمكن من المنافسة في اقتصاد مفتوح (د. عبد الحميد ١٩٩٨).

لهذا فإن ضمان الاستثمار هو في حد ذاته حافز للاستثمار (ناجيان ١٩٩٧). فبعض المستثمرين ينتقدون الإدارة الضريبية المصرية بقولهم " أن هناك تأخير بين عملية التعديل في القانون وبين إصدار التفسير الموسع لكيفية وإطار تطبيقه" (بيتر ١٩٩٨).نفس المشكلة وجدت في المجر ، حيث صممت الحوافز الضريبية عام ١٩٩٣ وألغيت عام ١٩٩٤ (كانون ١٩٩٦). مثل تلك

التغييرات أو التعديلات المستمرة تخلق حالة من عدم اليقين وهو ما يربك Confuse المستثمر الأجنبي بل سيتكون لديه خوف من المستقبل.

ولكن الخطر الأكبر أو الخفي هو أن الحوافز الضريبية في طبيعتها تمثل انتقاصاً من الموارد العامة التي يمكن للحكومة تحصيلها. وفي الكثير من الأحيان فهي تكاليف مهدرة طالما أن المستثمر سيقوم بعملية الاستثمار سواء كان هناك حوافز أو لم يكن. كما أن كثرة وتعدد الحوافز تعقد النظام الضريبي نفسه ، سواء كان ذلك بسبب القواعد ذاتها أو بسبب التعديلات الفنية التي تجريها السلطات الضريبية بصفة دورية. كما أن التعقيد يضيف قدراً آخر من التكاليف يتحملها دافع الضريبة ، وتزيد من الشعور بعدم اليقين لدى المستثمر المحتمل (جانيب ١٩٩٧).

فمن خلال تجربة الاقتصاديات التي تمر بمرحلة تحول اقتصادي تأكد أن إزالة كافة أشكال العقبات والعوائق من النظام الضريبي أهم من محاولة التوسع في الإعفاءات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر (هولاند وديفيد ١٩٩٥). كذلك انتهى زياهونج (١٩٩٦) إلى أن المعاملة الضريبية التفضيلية ، كأن يتم تفضيل بعض المستثمرين على البعض الآخر أو أن يتم تمييز المستثمرين بالمناطق الجديدة أو البعيدة عن المناطق الحضرية هو تمييز تحكمي ويخلق حالة من عدم اليقين لدى الشركات متعددة الجنسيات.

كما أن التصميم السيئ للنظام الضريبي بالإضافة إلى إعطاء ميزات لأشكال معينة من الاستثمار يخلق حالة من عدم التوازن وكذلك يقلل من فاعلية قوى السوق. وكلما ذاد تعقد الهيكل الضريبي ، كلما ارتفعت تكاليف الجباية وكلما كانت هناك فرص أكبر للتحكم ، وكلما كانت هناك فرصة للتهرب الضريبي ، وأخيراً ستتجه الشركات بدلاً من تخصيص جهودها لأنشطة منتجة إلى البحث عن طرق ملتوية لتوفير الضرائب وهو ما ينعكس بالسلب على الاقتصاد القومي للدولة المضيفة.

تبين من التحليل أيضاً أن المستشارين التجاريين والماليين والقانونيين يمثلون عناصر في غاية الأهمية ، وهو ما أكدت عليه الشركات من خلال نتيجة الاستبيان . ويؤكد تلك النتيجة ما انتهى إليه فيليبا (١٩٩٨) عندما قال " عندما يتحرك المستثمرون من الشمال إلى الجنوب ، فإنهم يجدون صعوبة في الحصول على المستشارين الذين يمكنهم تقديم المشورة، وخاصة الضريبية، باللغة الإنجليزية . أيضاً فإن تعقد القواعد الضريبية وتغييرها بشكل مستمر يصعب من عمل المستشار ، بل قد ينتهي المستشارون إلى نتائج متناقضة. وأكدت ذلك دراسة فيليبا لكل من المكسيك والبرازيل.

الافتراض الخامس

العوامل السياسية محلياً وإقليمياً

Regional and local poetical factors

يفترض بالإضافة للمحددات الاقتصادية والبشرية ، أن للعوامل السياسية بعض الآثار على تمركز الاستثمار الأجنبي المباشر. ونؤكد هنا مجدداً أننا لم نضع تلك الافتراضات من وحي خيالنا ، وإنما أتت كنتيجة للدراسة المقارنة لتجارب الدول النامية مع الاستثمار الأجنبي المباشر منها شرق آسيا وأمريكا اللاتينية ومصر.

فعوامل مثل الاستقرار السياسي واليقين الداخلي والإقليمي وكذلك التعاون الاقتصادي والعلاقات الحكومية بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة، يفترض أنها تؤثر بالإيجاب على قرارات المستثمرين الأجانب. ولاختبار افتراضنا، فإن العوامل التالية وضعت للاختبار كل منفصل عن الآخر:

١. الوضع السياسي في مصر.
٢. الوضع الأمني في مصر.
٣. الاتحاد الإقليمي بالشرق الأوسط.
٤. أثر علاقات التعاون بين كل من الدولة المضيفة والدولة الأم.

١. الوضع السياسي في مصر وأثره على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

Egyptian political situation and FDI

يعرف الخطر السياسي بأنه ذلك الخطر الناجم عن التبعات السلبية الناتجة عن الأحداث السياسية. كما أنه يعرف بأنه الخطر الناجم عن قيام الدولة المضيفة واستناداً إلى اعتبارات السيادة "بتغيير قواعد اللعبة" Changing the rules of gameوهو ما يؤثر بلا شك على نشاط الشركات متعددة الجنسيات (بودوين ١٩٨٨).

فالمخاطر السياسة تؤثر علي قيمة عوائد الشركات (بيتلر ، جواكين ١٩٩٨) . فببساطة لن يخاطر المستثمرون برؤوس أموالهم في بيئة تتصف بعدم الاستقرار لأن مخاطر فقدان استثماراتهم ستكون عالية جداً . وفي المقابل فإن الاستقرار السياسي يعطي المستثمرين ثقة في أن قواعد اللعبة أو القوانين الحاكمة لأنشطتهم وكذلك السوق الذي يعملون به ، سيظل مستقراً علي المدى البعيد

والثقة عامل في غاية الأهمية بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر علي وجه الخصوص ، لأن المستثمر بحاجة إلي استقرار طويل المدى لأن عوائده لا تتحقق بشكل فوري . فالشركة قد لا تحقق أرباح إلا بعد سنوات من إنشائها ، وذلك علي خلاف أشكال الاستثمار الأخرى التي تتطلب مثل تلك الثقة علي المدى البعيد .

ومع ذلك فإن عملية تصنيف المخاطر السياسية Political risks بين عوامل جذب الاستثمار المباشر الأخرى لا تزال غير واضحة (مؤسسة التنمية الخارجية ١٩٩٧) وإن كانت بعض الدراسات التي أجريت في كل من جنوب آسيا وأفريقيا جنوب الصحراء أكدت علي أن عدم الاستقرار السياسي في شكل معدلات الجريمة والفساد تقف عائقاً أمام قدرة الدولة علي جذب الاستثمار. وتفسير ذلك أن الشركات الأجنبية التي تعمل في بيئة كتلك عليها أن تضاعف من عدد وأجهزة الأمن الخاصة بها وهو ما يمثل تكاليف إضافية علي الشركة .

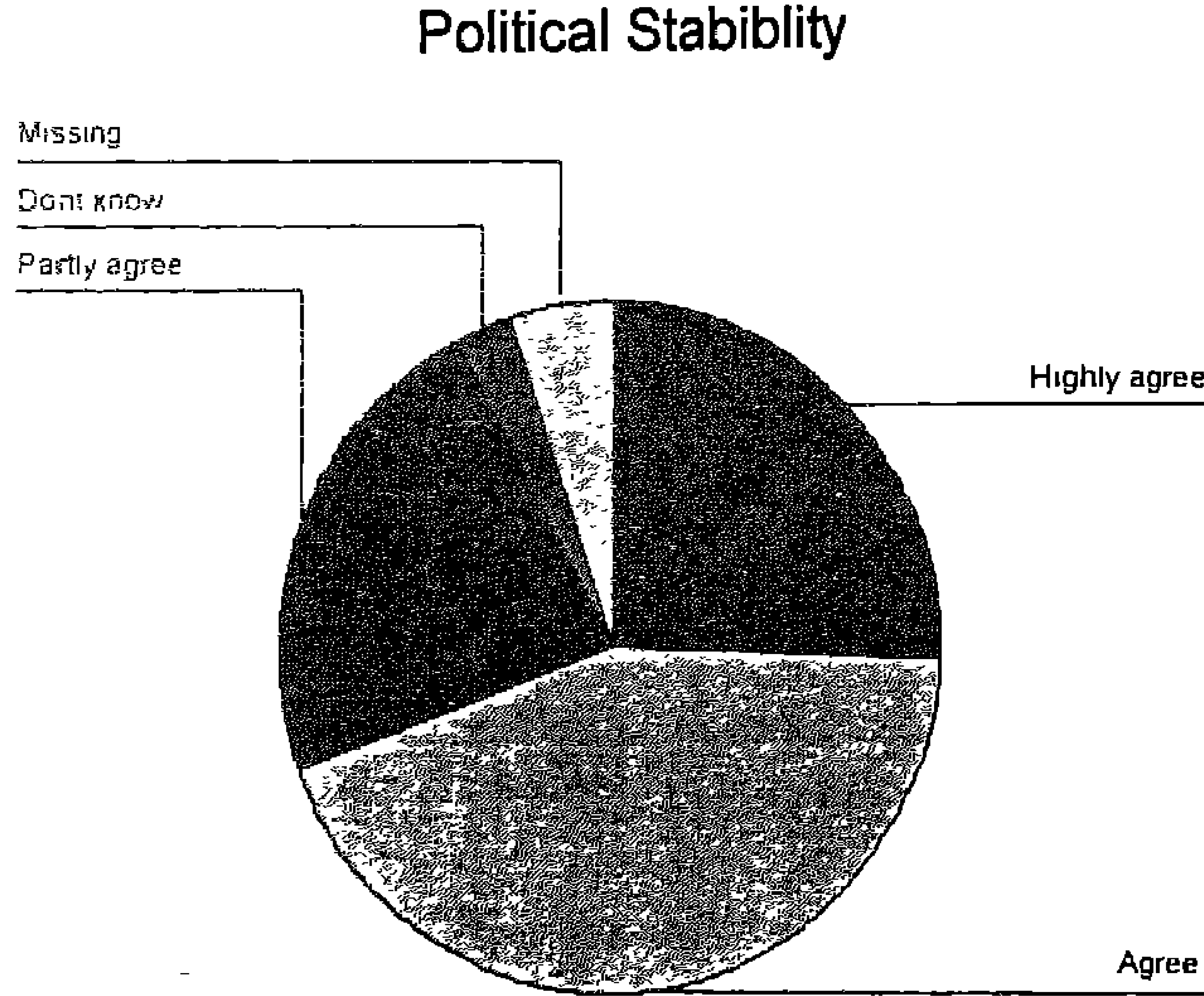
ولكن ماذا عن الوضع السياسي في مصر ؟ هل تتمتع مصر بالاستقرار السياسي الذي تتطلبه الشركات الأجنبية ؟

في دراستنا واستناداً إلي الدراسات السابقة عن مصر ، يفترض أن مصر تتمتع بالاستقرار السياسي وهو ما يؤثر بالإيجاب علي مصر كسوق لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولهذا فقد تم سؤال العينة بعض الأسئلة عن الوضع السياسي المصري وأثره علي الاستثمار الأجنبي المباشر .

بداية تم سؤالهم عما إذا كانوا يتفقوا أم يختلفوا في أن مصر تتمتع بالاستقرار السياسي؟ أتت إجاباتهم كما هو موضح بالشكل (٤٤) . فمن الواضح أن المستثمرين الأجانب شديدي التفاؤل بشأن الوضع السياسي في مصر .

فأكثر من ٧٣% يتفقون بشكل كلي مع الافتراض . في حين ذهب ٢٤% إلي القول بأنهم ينفقون بشكل جزئي . فتلك النسبة (٢٤%) تتفق في أن هناك حالة من استقرار في ظل حكم الرئيس مبارك ولكنهم ليس لديهم يقين علي المدى البعيد خاصة في فترة ما بعد الرئيس مبارك .

شكل رقم (٤٤) مدى تمتع مصر بالاستقرار السياسي



فعلي سبيل المثال طرح السؤال التالي من قبل شركات مثل سيكا ايجيبت ، سيمنز ، وغرفة التجارة الألمانية والنيل هيلتون ومنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي الألمانية وشيندلز ليمتد : ما الذي سيحدث بعد مبارك ؟ فمن الصعب التكهن حيث لا يوجد خليفة واضح . مثل هذا الوضع يخلق بلا شك حالة من عدم اليقين Case of uncertainty لدي المستثمر والذي كما سبق أن ذكرنا يضع في اعتباره الظروف علي المدى البعيد ، فطبيعة الاستثمار المباشر تقتضي ذلك .

أكد أيضاً بيتر (١٩٩٩) أنه علي الرغم من أن السيد الرئيس مبارك خلق مؤسسة اقتصادية وسياسية مستقرة ولكن لا تزال هناك مساحة لعدم اليقين عما ستكون عليه الحياة السياسية إذا ما ترك مبارك السلطة إن آجلاً أو عاجلاً .

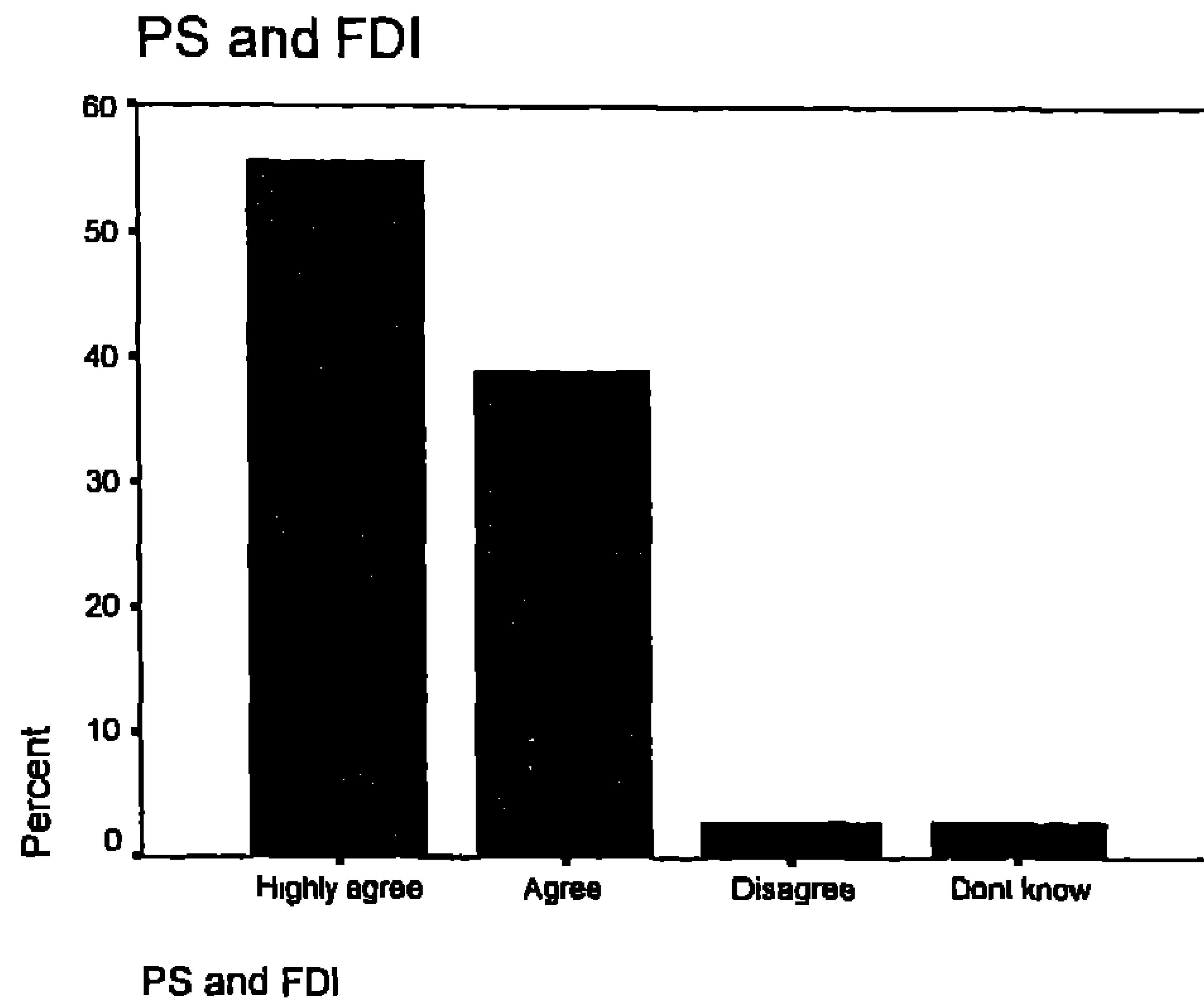
كما أكدت الاقتصادي اللندنية (١٩٩٩) علي أن عدم تشجيع ظهور شخصيات قوية يزيد من حالة الترقب لدي المستثمرين وسيظل المستثمرين في حالة الترقب تلك إلي أن يؤكد لهم الرئيس مبارك الخطوات الجدية نحو مزيد من الديمقراطية .

تم سؤال العينة سؤال أخر أكثر دقة فيما يتعلق بأثر الوضع السياسي المصري علي جاذبية مصر للاستثمار الأجنبي المباشر . فقد سئلوا عما إذا كانوا يتفقوا أو يختلفوا في أن الاستقرار السياسي في مصر يؤثر بالإيجاب علي جاذبية مصر للاستثمار الأجنبي المباشر .

كما هو موضح في الشكل (٤٥) فإن هناك درجة عالية مـــن الاتفـــاق حيث ذهب أكثر من ٩٥% إلي اتفاقهم مع الافتراض في حين ذهب ٣% فقط إلي عدم اتفاقهم.

ولهذا ، فإن النتيجة بصفة عامة ، تؤكد بوضوح الافتراض بـــأن مصـــر تتمتع بالاستقرار السياسي وهو ما يؤثر بالإيجاب علي جاذبية مصر للاســـتثمار الأجنبي المباشر وإن علق أقلية (٢٤%) علي وضع مصر بعد مبارك خاصة في ظل عدم بروز شخصيات قوية يمكنها الاستمرار في مسيرة التنمية .

شكل (٤٥) الاستقرار السياسي وجاذبية مصر للاستثمار



٢. الوضع الأمني وأثره علي تدفق الاستثمار لمصر:

Security situation in Egypt and FDI

توجد العديد من القنوات التي من خلالها يمكن لعدم الاستقرار الاجتماعي Social instability أن يؤثر علي الاستثمار الأجنبي المباشر . ففي دراستهما وجد كل من سيدا وصافي زاده (١٩٨٩) أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر أن الاستقرار الاجتماعي ومن ثم السياسي في مقدمة اعتباراتها قبل القيـــام بإنشـــاء مشروع ما في بلد أجنبي . ومرجع هذا الاهتمام هو ما تعتقده الشركات مـــن أن غياب الاستقرار الاجتماعي في الدولة من شأنه أن يجعـــل الشـــركة الأجنبيـــة عرضة لمخاطر يصعب عليها التحكم فيها .

خلال العشر سنوات الماضية ، وعلي الرغم من أن مصـــر تتمتـــع ، بصفة عامة، بالاستقرار الاجتماعي والأمني ، فإنـــه يفتـــرض أن الاعتـــداءات الإرهابية Terrorist attacks المتقطعة تؤثر بالسلب علي قرارات الشـــركات

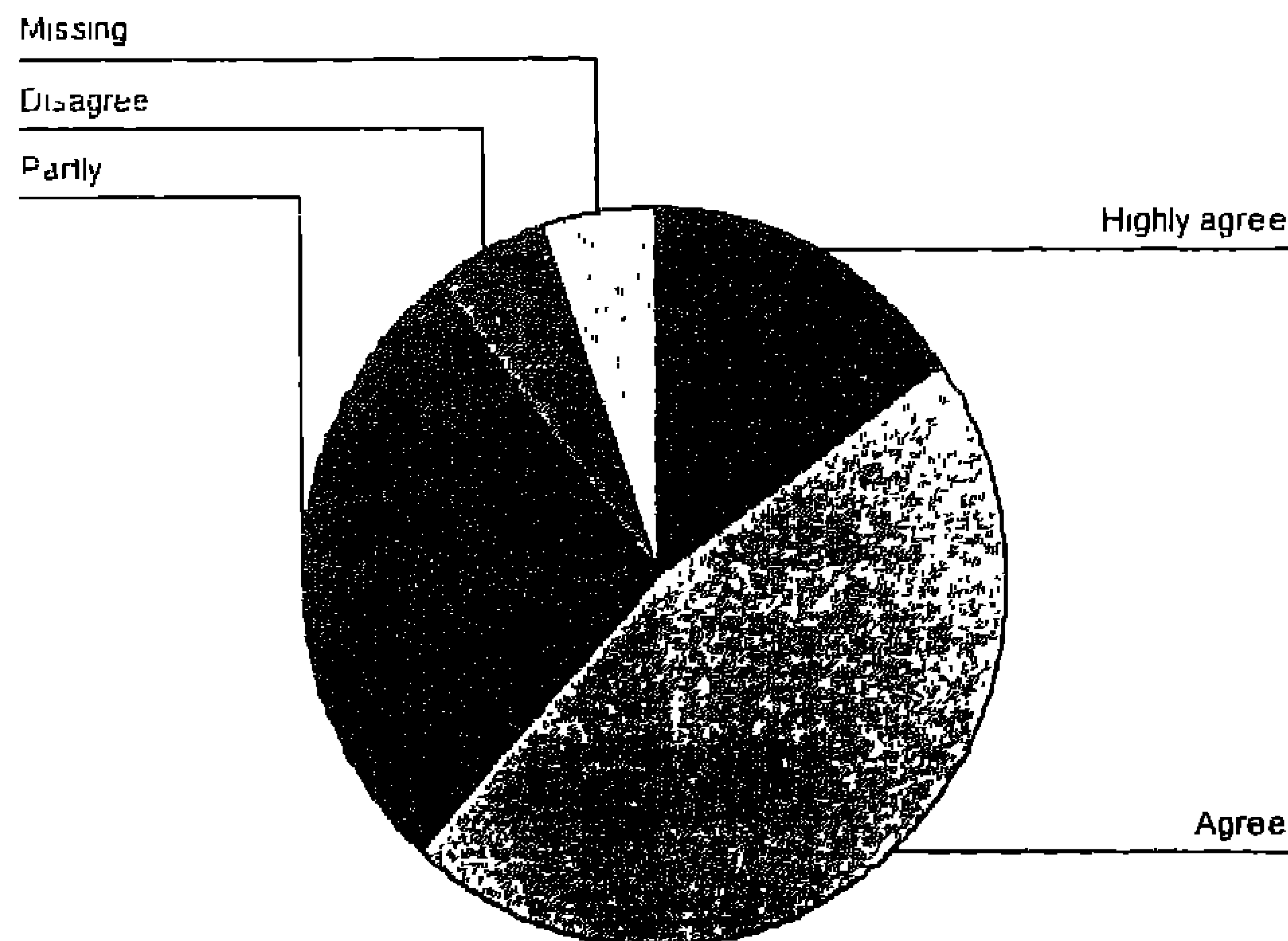
الأجنبية بالاستثمار خاصة في قطاع السياحة . مثل تلك الأحداث يفترض أنهـا تؤثر بالسلب علي سمعة الدولة المضيفةHost country's reputation علـي المسرح الدولي كسوق خطرة بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر .

كما أن عدم الاستقرار الاجتماعي يؤثر علي الاقتصاد بأكمله ومن ثم علي توقعات النمو. فعلي سبيل المثال ، أكدت مجلة الاقتصادي اللندنية أنه ترتب علي قتل عدد من السياح بالأقصر عام ١٩٩٧ أن تأثرت السياحة بشكل كبير ومن ثم معدل النمو المأمول وهو ٧% لعام ١٩٩٩ أو ٨% خلال السنوات التالية وهو ما لم يتحقق حيث بقيت معدلات النمو حول ٥% .

وكما عرضنا لأثر الحروب الأهلية والمدنية بدول أفريقيـا وأثـره علـي هروب الاستثمارات بعيداً عن تلك البلدان ، فقد وجب علينا أن نتعـرف علـي الوضع في مصر . ومن ثم حاولنا خلال المقابلات التعرف علي تقييم الشركات للوضع الأمني في مصر وأثره علي أعمالها، وكذلك أثره علي تدفق استثمارات جديدة .

فالدراسة تفترض افتراضاً أساسياً وهو أنـه وإن كانـت مصـر تتمتـع بالاستقرار الأمني إلا أن الأحداث والاعتداءات المتقطعة التي حدثت خلال حقبة التسعينات أثرت بالسلب علي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر وخاصة في قطاع السياحة .وكان السؤال الأول متعلقاً بالوضع الأمني وهو أن مصر تتمتـع بالاستقرار الداخلي وهو ما يشجع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر، تتفق أو لا تتفق ؟

شكل رقم (٤٦) مدى تمتع مصر بالاستقرار الأمني

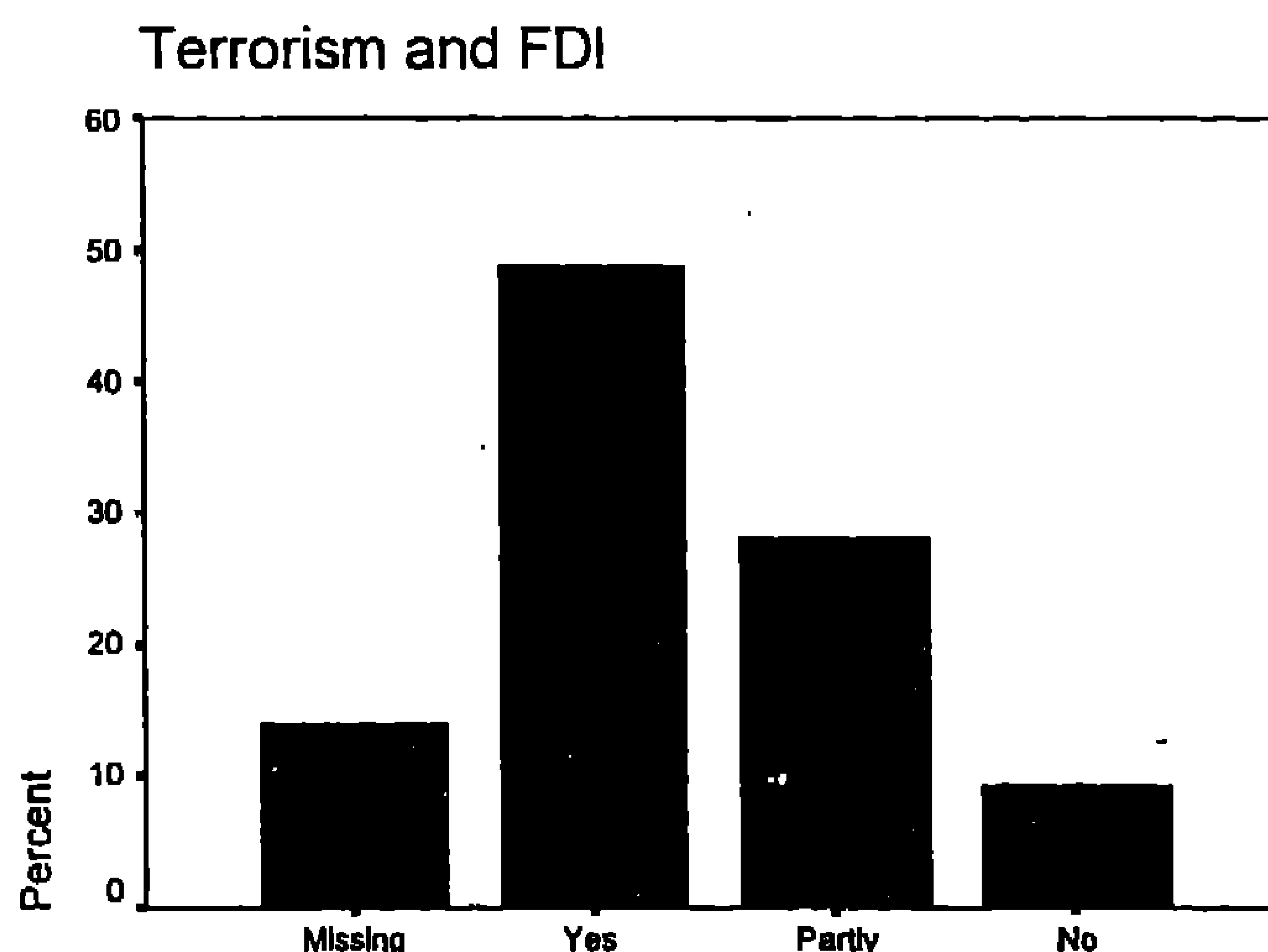


كما هو موضح بالشكل ٤٦، ذهب الأغلبية بنسبة ٦٥% إلي أنهم يتفقون كلية في أن مصر تتمتع بالاستقرار الداخلي ، وهو ما ينعكس بالإيجاب علي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر . في حين ذهب ٢٩.٧% إلي أنه يتفقون جزئياً بينما ذهب ٥.٤% إلي عدم اتفاقهم، ولكن النتيجة العامة تؤكد ثقة المستثمرين في الوضع الأمني الداخلي .

أيضاً افترضت الدراسة أن المستثمرين ليسوا علي ذات المستوي في اهتمامهم بالوضع الأمني بالدولة المضيفة . ولهذا افترضنا أن قطاعات مثل السياحة والبنوك هي الأكثر اعتباراً للوضع الأمني بالدولة المضيفة وذلك بالمقارنة بالشركات التي تعمل في قطاعات مثل استخراج البترول أو التصنيع .

ولاختبار هذا الافتراض تم سؤال العينة سؤال أكثر دقة عما إذا كانت الاعتداءات الإرهابية المتقطعة تؤثر بالسلب علي قراراتهم وخططهم الاستثمارية. يوضح الشكل ٤٧ النتيجة بالنسبة لكل العينة حيث ذهب ٤٨.٨% إلي الإجابة " بنعم " و٢٨% أجابوا "جزئيا " و٩.٣% أجابوا " لا " في حين رفض ١٤% من العينة الإجابة علي هذا السؤال مبررين ذلك لاعتبارات أمنية .

شكل رقم (٤٧) الإرهاب وأثره على تدفق الاستثمار المباشر



ومن ثم فإن النسبة ٤٨.٨% المشار إليها لا تعطي دلالة يعول عليها بشأن أثر الاعتداءات الداخلية علي تدفق الاستثمار . ومع ذلك حاولنا إدخال قطاع النشاط في التحليل للتعرف علي ما إذا كان الأمر يختلف من قطاع لأخر أم لا كما هو موضح بالجدول ٣٨ . تم استخدام الدمية للتعويض عن قطاعي

السياحة والبنوك للتعرف علي ما إذا كانت هناك علاقة ارتباط أم لا . تبين أن هناك علاقة ارتباط قوية (٩٥%) حيث أن الشركات العاملة في قطاع السياحة والبنوك تضع في أولوياتها الأمن الداخلي بالدولة المضيفة وذلك مقارنة بالشركات العاملة في القطاعات الأخرى .

جدول رقم (٣٨) العلاقة بين الإرهاب والاستثمار الأجنبي في القطاع السياحي

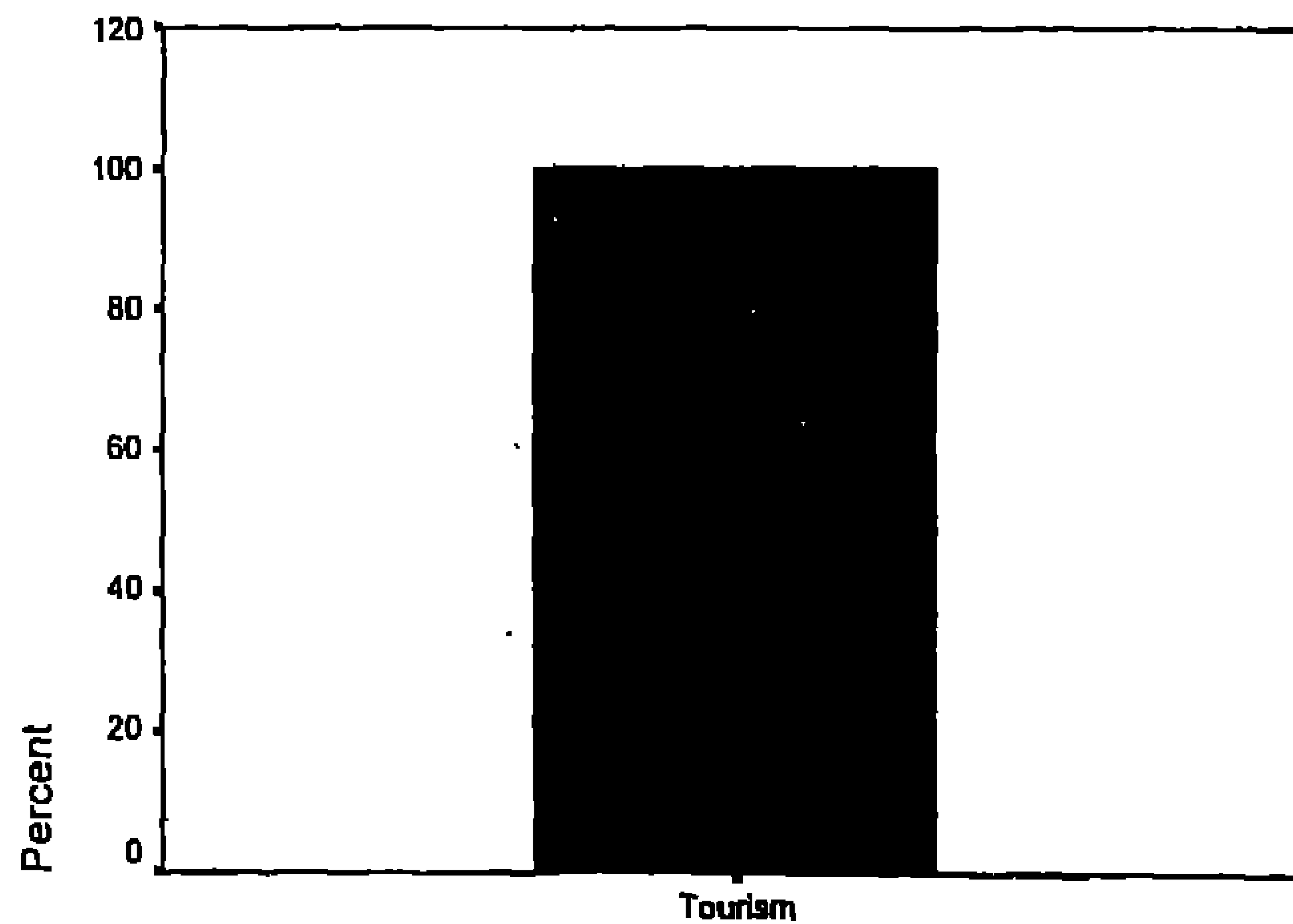
Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	1.125	.235		4.793	.000
	VAR00003	.530	.265	.320	2.000	.053

a. Dependent Variable: Trrorism and FDI

ومما يؤكد تلك النتيجة، هو أنه عندما سئلت الشركات عن أكثر القطاعات تأثراً بتلك الاعتداءات، كان هناك خيار وحيد كما هو موضح بالشكل رقم (٤٨) وهو القطاع السياحي.

شكل رقم (٤٨) أكثر القطاعات تأثراً (السياحة)



The Most effected sector

ولكن النتيجة لا تعني أن الأمن الداخلي لا يمثل أهمية مطلقاً بالنسبة للشركات العاملة بالقطاعات الأخرى ، إلا أنه لا يرقى إلى مستوي الأهمية بالنسبة للشركات العاملة بقطاع السياحة . فقطاع السياحة كان الأكثر تأثراً بتلك العمليات تلاه البنوك ثم الإلكترونيات ....

بعض الشركات العاملة في قطاع التصنيع واستكشاف البترول بررت أسباب عدم اهتمامها الكبير بالوضع الأمني بالدولة المضيفة . فشركات مثل تلك العاملة في استكشاف البترول تؤكد أن معظم عملياتها تتم بعيداً عن المناطق الحضرية ومن ثم لا يعنيها كثيراً هذا العامل . وفي المقابل فإن معظم أنشطة الشركات العاملة في قطاع السياحة تتم بالمناطق الحضرية المأهولة بالسكان ولذا وضعت هذا العامل في مقدمة أولوياتها.

على سبيل المثال ، الكثير من الشركات العاملة في قطاع السياحة عانت خسائر كثيرة عقب عدوان الأقصر عام ١٩٩٧ حيث ترتب أن قام العديد من السياح الأجانب بإلغاء رحلاتهم ، كما أن السياح الذين كانوا يفكرون في زيارة مصر قبل ذلك العدوان غيروا رأيهم . وكنتيجة لكل تلك الآثار السلبية ، أفلست الكثير من الشركات حيث أن عليها إلغاء أنشطتها وكذلك خططها المستقبلية.

لم يكن المستثمرون الأجانب العاملون بهذا القطاع هم الخاسر الوحيد، فهناك شبكة متكاملة عانت الخسائر. المنتجين المحليين الذين يمدون الشركات الأجنبية بمدخلات الإنتاج والمواد الأولية وكنتيجة نهائية انخفضت العوائد الحكومية المباشرة وغير المباشرة. فمع نهاية عام ١٩٩٧ وأوائل ١٩٩٨ خسرت مصر ما يزيد على بليون دولار من عوائد السياحة . كانت تلك هي الخسائر المباشرة ، أما الخسائر غير المباشرة – وتلك يصعب حسابها – فهي أضعاف الخسائر المباشرة، خاصة إذا ما علمنا أن أكثر من ٢,٢ مليون مصري يعيشون على هذا القطاع .

وما يؤكد تلك النتيجة ، هو ما ترتب على الاعتداء الإرهابي على كل من نيويورك وواشنطون (١١ سبتمبر/ ٢٠٠١) من آثار اقتصادية سلبية جسيمة. من تلك لآثار السلبية ما هو متعلق بقطاع السياحة، ليس فقط في الولايات المتحدة ، وإنما على مستوى العالم أجمع ، ومصر على وجه الخصوص، حيث ألغى الكثيرين رحلاتهم كما انخفضت أسعار الأسهم بشكل ذريع نتيجة لانكماش عمليات الاستثمار.

باختصار ، تبين لنا من خلال التحليل أنه بنسبة ٦٠% ، فإن مصر تتمتع بالاستقرار الداخلي وأن كانت بعض الشركات خاصة تلك العاملة في قطاعات مثل السياحة والبنوك قد أبدت بعض التحفظات بسبب الاعتداءات الإرهابية التي حدثت في الماضي.

ومع ذلك، وكما وضح من نتائج المقابلات فإن الشركات أكثر تفاؤلاً بشأن الوضع الأمني الداخلي سواء في الحاضر أو المستقبل ، خاصة بعد نجاح مصر في حربها ضد الإرهاب خلال الأربع سنوات الماضية. ولهذا فإن بيانات ١٩٩٩ (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٩) توضح التحسن في نصيب مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة عامة وفي قطاع السياحة على وجه الخصوص وهو ما يؤكد على أهمية عامل الأمن الداخلي بالنسبة لتدفق الاستثمار (قبل أحداث ١١ سبتمبر في الولايات المتحدة).

التأمين ضد الإرهاب Assurance against terrorism :

مصر ليست الدولة الوحيدة في العالم التي قد تواجه تهديداً لأمنها الداخلي، فالإرهاب صار ظاهرة عالمية هذه الأيام فهو لا يعرف وطن ولا دين وما حدث بالولايات المتحدة (أعظم قوة بالعالم) أكبر مثال على ذلك ، أضف إلى ذلك ما يحدث في بريطانيا من قبل الجيش الجمهوري الأيرلندي IRA وفي إقليم الباسك بأسبانيا وفي كولومبيا والجزائر ومتمردي التاميل.....

ولهذا فإن العديد من الدول خاصة في العالم المتقدم وفرت ضمانات أو تأمين للمستثمرين الأجانب ضد الإرهاب. وهذا ما أكدت عليه هيئة التنمية الألمانية خلال المقابلة حيث اقترح رئيس تلك الهيئة ذات الفكرة للتطبيق في مصر. فالتأمين الذاتي والأمني ضد الاعتداءات الإرهابية كان بمثابة تكاليف إضافية تتحملها الشركات الأجنبية. فبالإضافة لكولومبيا ، خلال السنوات الماضية كانت الشركات العاملة في كل من المكسيك والهند والجزائر واليونان عرضة لاعتداءات إرهابية مدفوعة بدوافع سياسية . وفي بعض الدول كانت الاعتداءات الإرهابية هدفها المباشر هو المستثمرين الأجانب (الهند واليونان) (ميردوك ١٩٩٧).

كذلك الشأن بالنسبة لأيرلندا الشمالية ذات التاريخ في صراع البروتستانت مع الكاثوليك ، فعلى الرغم من أنه خلال الثلاثين عاماً الماضية لم يوجه أي اعتداء إلى شركة أجنبية واحدة ، إلا أن الشك كان قائماً في احتمال حدوث مثل تلك الاعتداءات ، ولكن وبعد أن عقد اتفاق السلام عام ١٩٩٨ (Good Friday Agreement) بدأ تدفق الاستثمار ووضعت أيرلندا الشمالية على خريطة الاستثمار مثلها مثل اسكتلندا وباقي المناطق في أوربا.

التدابير التالية لتأمين الشركات الأجنبية يمكن أن تكون مرشداً نافعاً للمشرع المصري فيما يتعلق بتوفير ضمانات كافية لكل المستثمرين الحاليين والمحتملين وهو ما سينعكس بالإيجاب على مصر كمحطة للاستثمار المباشر:

على سبيل المثال، في الوقت الذي قررت فيه شركات التأمين البريطانية استبعاد تعويضات الإرهاب من سياساتها ، كان رد فعل الحكومة هو إنشاء "بول ري" وهي شركة تأمين تساندها الحكومة. وقامت إحدى المسئولات بالشركة بتوضيح كيفية عملها . أن غطاء الإرهاب يعاد تأمينه من خلال الشركة اعتماداً على تحديد مستوى المخاطر بالمنطقة التي تعمل بها الشركة. مثل هذا التأمين منخفض نسبياً . منطقة لندن اعتبرت أنها منطقة عالية المخاطر ومن ثم فإن غطاء المخاطر هو ١٤٤،٠% من إجمالي الشيء المؤمن عليه.

وهذا يعني أنه بالنسبة لأموال تم التأمين عليها بأنها تساوي مليون دولار، فإنها تكلف ١.٤٤٠ دولار لتغطيتها. ومع ذلك فإذا لم تحدث أي واقعة خلال عام فإن التكلفة تنخفض إلى ٦٠% ومن ثم تكون التكلفة بالنسبة لنفس الشيء ٨٦٤ دولار بدلاً من ١.٤٤٠ دولار.

دولاً أخرى مثل أسبانيا اتخذت حلولاً مشابهة. ففي أسبانيا تتم تغطية الإرهاب من خلال ما يسمى " بنظام كورسوركيو" وهو نظام إلزامي وأيضاً تموله الدولة. وهذا يعني أن الشركات العاملة هناك لا تجد صعوبة في شراء صكوك محددة لتغطية الإرهاب عن الخسائر في الأموال أو أي مشاكل تحدث للشركة كنتيجة لأي عملية إرهابية.

في فرنسا، فإن غطاء الإرهاب الكامل عن الخسائر في الأموال مسلم به. ليس هذا فقط، بل أن المشرع نفسه يتطلب من الشركة المؤمنة أن تقدمه (ميردوك ١٩٩٧).

وما يؤكد تلك التدابير التأمينية هو ما حدث نتيجة الاعتداء على الولايات المتحدة ، حيث قامت شركات التأمين بالولايات المتحدة وأوربا الغربية والاتحاد الأوربي بتعويض الشركات الأكثر ضرراً من جراء تلك الاعتداءات خاصة شركات الطيران.

في مصر، وعلى الرغم من أن المستثمرين الأجانب لم يحدث أن كانوا هدفاً مباشراً لأي عمل إرهابي ، إلا أنه وتمشياً مع التنظيمات الدولية يوصى بتقديم الضمانات والتأمينات ضد تلك الاعتداءات التي قد تتسبب في خلق أضرار سواء مباشرة أو غير مباشرة للمستثمر. وإذا تحقق شيء كهذا ، فإنه سيزيد من ثقة المستثمر في السوق المصري طالما كانت حقوقه مضمونه ومؤمنة.

٣.غياب الاتحاد الإقليمي وصراع الشرق الأوسط وأثر ذلك على تدفق الاستثمار.

The absence of regional integration, Middle East conflict and FDI

الاتحادات الإقليمية كانت من أهم الظواهر التي شهدها عاملنا خلال التسعينات ، على تفصيل أوضحناه بالباب الثاني . فنجاح تجربة الاتحاد الأوروبي خلال الخمسين عاماً الماضية شجع الكثير من المناطق علي الدخول في اتحادات اقتصادية .

وكنتيجة لذلك ، أنشئ كل من اتفاق التجارة الحرة لدول شمال أمريكا النافتا) واتحاد دول أمريكا الجنوبية (ميركوسر) ومنظمة التعاون الاقتصادي لدول آسيا والباسيفيك (أبيك) حتى علي مستوي أفريقيا ظهر اتحاد دول المغرب الغربي ودول منظمة غرب أفريقيا ...الخ . في الوقت الذي تطور فيه الاتحاد الأوروبي بحثاً عما يسمي بأوروبا الموحدة في ظل العملة الموحدة (اليورو) وهناك حديث عن مستقبل وجود حكومة أوروبية موحدة .

فأين تقف دول الشرق الأوسط ، وشمال أفريقيا علي وجه التحديد، من تلك التحولات ؟ فدول المنطقة من الناحية الفعلية غير متحدة . والوضع الاقتصادي لبلدان المنطقة وإن كان يتحسن ، إلا أنه لا يزال أدنى من مستوى إمكانيات تلك البلدان . ولكن دعونا نركز علي موضوع الاتحاد الإقليمي . فأهم أثر إيجابي للاتحاد الإقليمي هو انه يشجع حرية تحرك السلع والخدمات ورؤوس الأموال Free movements of goods, services and capital ، وفوق كل هذا للاستثمار الأجنبي المباشر (راجع الباب الثاني).

فكما لاحظنا في البابين الثاني والثالث ، أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان ولا يزال مرتكزاً بشكل كبير في المناطق المتحدة سواء في الاتحاد الأوروبي أو دول منظمة التعاون الاقتصاد و التنمية أو النافتا أو الآسيان أو دول أمريكا اللاتينية . فتلك المناطق التي شهدت الاتحادات الإقليمية استقبلت ما يزيد عن ٩٠% من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال التسعينات .

في دراستنا هنا نركز علي منطقة الشرق الوسط وشمال أفريقيا ، في محاولة للتعرف علي أسباب غيابها عن المسرح الاقتصادي العالمي للاستثمار ،علي الرغم من موقعها الجغرافي الإستراتيجي والثروات الطبيعية والغزيرة التي تمتلكها وسكان يزيدون علي ٣٠٠ مليون نسمة.

مصر هي إحدى دول شمال أفريقيا التي تعطي أولوية للاستثمار الأجنبي المباشر في إستراتيجيتها التنموية (الباب الرابع) . في الوقت نفسه ، تلعب

مصر دوراً حاسماً بالمنطقة سواء كان ذلك علي المستوي السياسي والدبلوماسي. فما هو أثر وضع المنطقة على المنطقة ومن ثم مصر من منظور الاستثمار الأجنبي المباشر؟

نصيب المنطقة من الاستثمار الأجنبي المباشر أقل من ٣% خلال التسعينات بعد أن كان أكثر من ٥% خلال الثمانينات على الرغم من الزيادة الكبيرة في حجم الاستثمار عالمياً كما عرضنا في الباب الثاني . فوفقاً للتقرير العالمي للاستثمار ٢٠٠٢ انخفض نصيب المنطقة إلى أقل من ٢% عام ٢٠٠١.

حتى نسبة الـ ٢% تلك ، فإن أكثر من ٨٠% منها يتجه إلي قطاع البترول . وكما أوضحنا مسبقاً ، فإن الشركات الدولية تتحرك لهذا القطاع سواء كانت هناك حوافز أو لم تكن ، ولكن السؤال عن الأشكال الأخرى للاستثمار المباشر مثل الاستثمار في قطاعات مثل الإلكترونيات وغيرها فتلك النوعية من الاستثمارات لم تعرفها المنطقة بعد . فهي لها مقومات وعوامل جذب لا تتوافر بعد بالمنطقة .

نحاول هنا التعرف علي أهمية الاتحادات الإقليمية بصفة عامة فيما يتعلق بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ، وأهميته بالنسبة لدول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ولتحقيق ذلك تضمن الاستبيان عدداً من الأسئلة في هذا الشأن ، ولكن قبل أن نعرض لتحليل الافتراض الخاص بالاتحاد الإقليمي بالشرق الأوسط نعرض في إيجاز للوضع الاقتصادي والسياسي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (مينا) .

أولا الوضع الاقتصادي والسياسي لمنطقة مينا وعلاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر

The effect of Mena's economic and political situation on FDI

لاحظنا أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر يتضخم بشكل كبير خاصة ذلك الذي يتجه إلي الدول النامية (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٩) . ومع ذلك وكما أوضحنا في المقدمة ، فإنه علي الرغم من ثراء منطقة الشرق الأوسط بالموارد الطبيعيةNatural resources والقدرات البشرية بالإضافة إلي الموقع فإن نصيبها من الاستثمار الأجنبي منخفض بل وكان في تناقص خلال التسعينات. وسوف نخجل إذا ما حاولنا مقارنتها بمناطق أخرى في آسيا أو أمريكا اللاتينية.

ففي الوقت الذي تتحرك فيه الدول نحو الاتحاد وبنجاح ، فإن دول منطقة الشرق الوسط وشمال أفريقيا (Middle East and North Africa (MENA، وعلي الرغم من التحركات الخجولة Shy efforts –لا تزال منقسمة ومعزولة وبعيدة كل البعد عن فكرة الاتحاد .

فإذا كان أهم أثر تركته العولمة هو زيادة نصيب الدول النامية من النشاط الاقتصادي العالمي كدول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية وحتى دول صغيرة في أفريقيا ، فإن دول ومنطقة الشرق الأوسط تمثل استثناء علي تلك التحولات . ففي كتابه أكد برون (١٩٩٩) من خلال تقييمه لتغير السياسات بالدول العربية أنه لا يري في الأفق صورة لاتحاد قوي بالمنطقة العربية.

بل أنه تمادى في وصف " الاتحاد العربي" المأمول بأنه " اتحاد الأغبياء" . فبعد دراسته للعديد من الحالات التطبيقية بالمنطقة مثل الاتحاد الإماراتي ومجلس التعاون الخليجي واتحاد المغرب العربي واتحاد اليمن وجدت أنها جميعها حققت القليل من النجاحات.

عرض برون كتابه في خمسة أبواب عن الجهود الضعيفة للدول العربية نحو الوحدة الاقتصادية . تعرض لمسألة ما إذا كان ينبغي أن يكون الاتحاد عربي " عربي" أم " " شرق أوسطي" كأن يضم عرب وغير عرب أو " اتحاد للبحر المتوسط" بأن يضم أوربا.

ولكن النتيجة هو أن نصيب المنطقة من الاستثمار منخفض وهو ما يعكس العديد من الجوانب السلبية بالمنطقة مثل عدم اليقين السياسي،ضعف الحماية للملكية الفكرية ، للقيود التجارية، التشريعات المقيدة والتشريعات الضريبية ، وغياب الأنظمة المالية التي يمكنها مساندة النشاط.

والتطورات بالبيئة الإقليمية لها بعض الآثار الهامة لدول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ، فأي تحرك نحو حل النزاع طويل الأمد بين العرب وإسرائيل من خلال خلق حالة من السلام الدائم سيخلف العديد من الآثار الإيجابية على النمو والتنمية لبلدان المنطقة ، حيث سيتم إعادة تخصيص جانب كبير من الإنفاق العام نحو القطاعات الإنتاجية المدنية بدلاً من القطاع العسكري. وستنخفض المخاطر الاجتماعية ذات الطبيعة الاقتصادية وهو ما سيخلق مناخاً مشجعاً للاستثمار المحلي والأجنبي (شافور وآخرون ١٩٩٦).

أقرب منطقة إلى دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا هي الاتحاد الأوربي. ومن ثم فإن خلق مناخ مستقر وجاذب للاستثمار سيكون في صالح كلا الطرفين الأوربي والعربي. وهذا ما أكد عليه كل من جلوبرمان و شبير (١٩٩٩) بأنه "بتحسن الوضع الاقتصادي بدول الجوار بجنوب البحر المتوسط ، فإن الاستثمار بالمنطقة سيكون أكثر جاذبية للاستثمار والمستثمرين الأجانب وخاصة الأوربيين".

فمستثمري دول الاتحاد الأوربي ينظرون إلى المنطقة بإيجابية للعديد من الاعتبارات منها قربها الجغرافي من الأسواق الأوربية وتكلفة العمل والاستقرار السياسي بالمنطقة بصفة عامة مع استبعاد دول الجوار مع إسرائيل (جلوبرمان

وشيبر ١٩٩٩). ذهب البض الأخر (الاقتصادي اللندنية ١٩٩٤) إلى أن هناك العديد من الجوانب السلبية التي تحد من فرصة دول المنطقة في جذب الاستثمار منها عدم الاستقرار السياسي والأمني والجزائر خير مثال . وكذلك تخلف وعدم تطور الاقتصاد والبنية الأساسية الضعيفة وتشريعات العمل المقيدة لحرية المستثمر.

سيترتب على اندماج المنطقة مع الاقتصاد العالمي نمو كل من التجارة والاستثمار من وإلى المنطقة. فدول منطقة الشرق الأوسط بحاجة إلى الاستثمار بكافة أشكاله كي ترتفع القدرة التنافسية للقطاع الصناعي Industrial sector . أيضاً فإن قيام اتحاد بالمنطقة سيشجع تدفق الاستثمار من وإلى دول المنطقة ، وبينها وبين بعضها البعض كأعضاء في الاتحاد وكذلك الاستثمار من خارج المنطقة. فوفقاً لما ذهب إليه شافور وآخرون (١٩٩٦) فإن الجهود المبذولة نحو تحقيق الوحدة سواء بين دول المنطقة أو مع الاتحاد الأوربي ستوفر بيئة مواتية لتدفق الاستثمار لدول مينا.

كما ينبغي أن تكون الخطوات نحو إنشاء اتحاد إقليمي مصحوبة بجهود نحو إنشاء اتفاقات عامة لتحرير التجارة بين بلدان المنطقة. ولن تتحقق تلك الجهود نحو إنشاء اتحاد إقليمي دون إجراء إصلاحات سياسية داخلية في بلدان المنطقة.

كذلك فإن بلدان المنطقة حازت على سمعة دولية – بعيداً عن صدق أو خطاء تلك السمعة– كمنطقة عدم استقرار سياسي وتطرف وإرهاب وهو ما أكدت عليه مجلة صادرة عن صندوق النقد الدولي (١٩٩٧) . Cros-border monitor . حتى بعد الأحداث التي شهدتها أمريكا مؤخراً ، فقد سلطت الأنظار مباشرة على منطقة الشرق الأوسط عرب ومسلمين ، كل هذا يترك بآثاره السلبية على عملية تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للمنطقة وعمليات التنمية ككل.

ومع ذلك فإنه مع الأمل في السلام وعمليات الإصلاح الاقتصادي ، أكد ذات التقرير (صندوق النقد ١٩٩٧) على أن الشركات متعددة الجنسيات ستعيد التفكير والنظر بإيجابية في استراتيجيتها نحو تلك المنطقة.

ووفقاً لدراسة أجرتها السيدة منى سالم (١٩٩٨) أن مصر كجزء من المنطقة تعاني تبعات عدم الاستقرار والنزاع العسكري ، الذي أدى إلى اعتبار المستثمرين الأجانب منطقة الشرق الأوسط منطقة حرب War Zone . فحتى بداية انتفاضة الأقصى الأخيرة، ذهب البروفسور إدموند فيتزجاليراد أستاذ الإقتصاد فاندربيلت ، ناشفيل الولايات المتحدة، إلى القول بأن المستثمرين يترددون في الذهاب إلى مصر نظراً لأن اسم مصر شديد الارتباط بالنزاع الإسرائيلي الفلسطيني الذي جعل منها منطقة غير مستقرة ، وتلك الرؤية موجودة

لدى المستثمرين الذين ليس لديهم تجربة سابقة بمنطقة الشرق الأوسط (الأهرام ويكلي- نوفمبر ٢٠٠٠).

إذا كان هذا هو واقع منطقة مينا من خلال بعض الدراسات النظرية التي أجريت عنها، فما هي وجهة نظر المستثمرين الذين هم محور تلك الدراسة. هذا ما نعرض له في الصفحات التالية.

ثانياً: حجم التدفقات الاستثمارية المباشرة من وإلى الدول العربية (التقرير العالمي للاستثمار ٢٠٠٢)

على الرغم من التطورات التي يشهدها المسرح العالمي، فإن الدول العربية -ومنطقة الشرق الأوسط على وجه التحديد -لا تزال جزءاً غير فاعل في مثل تلك التطورات. بل في المقابل، فإن المنطقة تنزلق تدريجياً إلى مستويات متدنية في كافة المؤشرات وهو الأمر الذي يزيد من عزلتها ومن ثم تخلفها عن ركب التطور، ومن ثم من أن تجد لها مكاناً مرموقاً على الخريطة العالمية. ويكفي أن يشير تقرير التنمية البشرية العربي الصادر عن الانكتاد ٢٠٠٢ إلى أن دولة متوسطة الحجم في أوربا (أسبانيا) يتعدى ناتجها القومي الناتج القومي الإجمالي للدول العربية مجتمعة.

شاركت مجموعة من العوامل المحلية والإقليمية والدولية -وفي مقدمتها بالطبع الأوضاع السياسية المتردية في المنطقة، والنزاع العربي الإسرائيلي وما اقتضته من تحويل للإمكانات البشرية والمادية نحو قطاعات غير تنموية -في الحد من قدرة الدول العربية على التواصل والتفاعل مع المتغيرات الدولية.

وبالتركيز على الظاهرة محل البحث، فقد شهدت تحركات الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعدية الجنسية تطورات غير عادية خلال الحقبة الماضية، استفادت العديد من المناطق الجغرافية من مثل تلك التطورات حتى دول أفريقيا جنوب الصحراء. أما الدول العربية -ومن خلال استقراء البيانات - فإن حجم التدفقات الاستثمارية محدودة بل هامشية مقارنة بالمناطق الأخرى بما فيها أفريقيا، بل أنها متزبزبة بين الانخفاض والارتفاع المحدود من سنة إلى أخرى. على سبيل المثال بلغ إجمالي التدفقات الاستثمارية للدول العربية عام ٢٠٠١ حوالي ٦,٤٣٩ مليار دولار، في حين كان إجمالي التدفقات عام ١٩٩٨ حوالي ٨,١٢٨ مليار دولار.

أضف إلى هذا أن معظم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة للدول العربية تتجه إلى قطاع البترول ومشتقاته، وهي استثمارات تبحث عن الدول المضيفة وليس العكس، وإذا ما نحينا جانباً إجمالي التدفقات إلى هذا القطاع لتبين لنا أن الدول

العربية بعيدة كل البعد عن خريطة الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يتم في القطاعات الأكثر إفادة للدول المضيفة (من توظيف، ونقل للتكنولوجيا، تشجيع القدرة التنافسية للصادرات كما أوضح تقرير هذا العام، ورفع قدرات الشركات المحلية، والأهم رفع مهارة العنصر البشري العربي)، وهو الأمر الذي يتقتضي وقفة حاسمة من قبل صانعي القرار بدول المنطقة للتعرف على أسباب الضعف لمعالجتها حتى تحفظ المنطقة مكاناً مرموقاً لها في عالم القرن الحادي والعشرين.

وباستعراض البيانات التي تضمنها التقرير العالمي للاستثمار ٢٠٠٢ عن حجم التدفقات من وإلى الدول العربية -وكما هو موضح بالجدول -تم استخلاص الملاحظات التالية:

أولاً: التدفقات الاستثمارية إلى للدول العربية:

أنه وإن كانت البيانات المشار إليها في الجدول هي بيانات لعام ٢٠٠١، والتي تعكس تبايناً ملحوظاً بين الدول العربية من حيث التدفقات، إلا أنها تعكس ضألة جحم التدفقات الاستثمارية للمنطقة خاصة إذا ما قورنت بدول أخرى في آسيا وحتى أفريقيا (التي ارتفع نصيبها هذا العام بنسبة أكثر من ٢% من إجمالي التدفقات العالمية).

بالنسبة للدول العربية في شمال أفريقيا:

أشار التقرير إلى أن مجموعة دول شمال أفريقيا شهدت تطورات ملحوظة خلال عام ٢٠٠١ إذ ارتفع نصيبها بنسبة ٨٣%. فلقد بلغ إجمالي التدفقات ٥,٣ بليون دولار وهو رقم لم تشهده المنطقة من قبل.

إلا أنه بدا أن هناك تبايناً ملحوظاً بين دول شمال أفريقيا. على سبيل المثال، ارتفع نصيب كل من المغرب والجزائر والسودان بشكل كبير من ٢٠١ و٤٣٨ و٣٩٢ خلال عام ٢٠٠٠ إلى ٢,٦٨٥ و١,١٩٦ و٥٧٤ خلال عام ٢٠٠١ على التوالي.

نلاحظ من تلك المؤشرات أن المغرب كانت هي أكثر حظاً حيث تجاوزت التدفقات ٢,٧ بليون دولار (وهو ما يزيد عن إجمالي التدفقات إلى باقي الدول العربية). وقد أعزى التقرير تلك الزيادة المفاجئة إلى صفقة بيع شركة الاتصالات المغربية إلى شركة فرنسية.

تضاعف نصيب السودان من تدفقات الاستثمار عام ٢٠٠١ لاعتبارات كثيرة من بينها تحسن سياسة الحكومة مع العالم الخارجي بنبذها للإرهاب واكتشاف البترول وتطوير تشريعات الاستثمار وشروعها في خلق بيئة مواتية لعمل المستثمرين الأجانب، وإن كان من المتوقع لأحداث الجنوب أن تلقي بظلالها السلبية خلال المستقبل المنظور.

في المقابل شهدت كل من مصر وتونس انخفاضاً كبيراً في التدفقات من ١,٢٣٥ و ٧٧٩ خلال عام ٢٠٠٠ إلى ٥١٠ و ٤٨٦ خلال عام ٢٠٠١. وبالنسبة لمصر يعزى جانب كبيرٌ من هذا الانخفاض (من ١,٢ مليار ٢٠٠٠ – كأكبر دولة في المنطقة تلقياً للاستثمار – إلى ٥١٠ عام ٢٠٠١) إلى الأزمات الاقتصادية الداخلية من كساد وبطالة وعدم استقرار في سعر الصرف وتراخي عملية الخصخصة وعدم وضوح الرؤية في خطة التنمية، هذا بالإضافة إلى الوضع الإقليمي لمصر كدولة من دول الجوار مع إسرائيل وأزمة الشرق الأوسط، كل تلك المؤشرات خلقت حالة من عدم اليقين لدى المستثمر الأجنبي.

أما بالنسبة للدول العربية في غرب وجنوب غرب آسيا (كما يصنفها التقرير) فيلاحظ الآتي:

شهدت كل من البحرين والسعودية وقطر والكويت والإمارات انخفاضاً كبيراً مع زيادة طفيفة في التدفقات إلى كل من عمان وموريتانيا والأردن وذلك خلال عام ٢٠٠١ مقارنة بعام ٢٠٠٠.

إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن التقرير العالمي للاستثمار أشار إلى تغير تلك المؤشرات بالنسبة لبعض الدول العربية خلال النصف الأول من عام ٢٠٠٢. حيث حصلت كل من السعودية وإسرائيل وتركيا على نصيب الأسد من حجم التدفقات خلال النصف الأول من عام ٢٠٠٢، كما ارتفعت مؤشرات التدفق إلى كل من عمان والإمارات والأردن ولبنان.

يعزى ارتفاع نصيب السعودية –وكما عرض التقرير– إلى إنشاء الهيئة العامة للاستثمار وتوفيرها حوافز ضريبية وإصدارها لقانون يسمح بالملكية الكاملة لمشروعات أجنبية على الأرض السعودية، هذا بالإضافة إلى قيام الحكومة السعودية مؤخراً بتوفير حوافز أكبر للمستثمرين الأجانب للاستثمار في التنقيب عن البترول.

أكد التقرير أيضاً على مستقبل المنطقة كسوق واعدة للشركات الباحثة عن السوق كبير الحجم إذا ما اتخذت التدابير الازمة لخلق مناخ أكثر جاذبية خاصة وأنها توفر سوقاً كبيرة يعادل السوق الصيني من حيث قدرة السوق المحلي. كل هذا مرهون بتحرك إيجابي نحو التغيير واستيعاب المستجدات الدولية.

٤- بالنسبة لمجموعة الدول العربية الأقل جذباً للاستثمار:

بالنسبة لكل من العراق وليبيا والصومال وموريتانيا وجيبوتي، فإنه بالنسبة للدول الثلاث الأولى فإن تفسير انخفاض حجم التدفقات يمكن بالدرجة الأولى في الجزاءات الاقتصادية والحظر الدولي وعدم الاستقرار الداخلي وما ترتب عليه

من انعكاسات سلبية على القطاعات الاقتصادية والاجتماعية والبشرية في تلك الدول.

بالنسبة لكل من وموريتانيا وجيبوتي واليمن، فإن نصيبها من تدفقات الاستثمار محدود للغاية (من ٩ ، ٣ مليون عام ٢٠٠٠ إلى ٣٠ ، ٣ مليون عام ٢٠٠١ على التوالي) وهروب الاستثمارات من اليمن (-٢٠٥) على الرغم مما تتمتع به الدول الثلاث من إمكانات لاستثمار موقعها شأن سنغافورة في شرق آسيا وأيرلندا في جنوب غرب أوربا، وإن كان ذلك يتطلب جهوداً ترويجية كبيرة.

ثانياً: صادرات الدول العربية من الاستثمار المباشر

باستقراء البيانات المجمعة من التقرير العالمي للاستثمار ٢٠٠٢ عن صادرات الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تم استخلاص الملاحظات التالية:

عرض التقرير ٢٠٠٢ لإجمالي صادرات الدول العربية من الاستثمار خلال الفترة من ١٩٩٠ إلى ٢٠٠١. ويتضح من الاستقراء العام للجدول أن الدول العربية باستثناء كل من الكويت والبحرين شهدت انخفاضاً في حجم صادراتها من الاستثمار الأجنبي المباشر.

إلا أن أول ملاحظة هي أن إجمالي الصادرات العربية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تضاعفت عام ٢٠٠١ إذ بلغت ٧٦٦ مليون دولار مقارنة بـ ٣٧٦ مليون عام ٢٠٠٠، وإن كانت أقل من ثلث معدلات التدفق عام ١٩٩٨ التي بلغت ٢,٥٢٤.

لم يتضمن التقرير بيانات بشأن الصادرات الاستثمارية لـ ٩ دول عربية وكلها من الدول العربية غير البترولية باستثناء الإمارات. وربما يفسر هذا بالوضاع الاقتصادية في دول كالسودان وجيبوتي والصومال والعراق وفلسطين، أما بالنسبة للإمارات وسوريا فقد يفسر ذلك بعدم توافر بيانات عن صادرات البلدين من الاستثمار وخاصة الإمارات العربية.

شهدت ثلاث دول عربية وهي السعودية وعمان ولبنان نمواً سبياً في صادراتها الاستثمارية، أي عودة استثمارات تلك الدول إلى مواطنها.

**** وضع الدول العربية في مؤشري الأداء الحالي والمستقبلي من منظور جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (تقرير الاستثمار في العالم ٢٠٠٢)**

تعريف:

تضمن التقرير العالمي للاستثمار هذا العام –ولأول مرة –مؤشرين جديدين (مؤشر مستوى الأداء الحالي ومؤشر الإمكانات المستقبلية) يمكن من خلالهما قياس كل من مستوى الأداء الحالي والمستقبلي للدول (١٤٠ تضمنها التحليل) من منظور جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر. تتضمن الصفحات التالية عرضاً لكلا المؤشرين ثم لترتيب الدول العربية فيهما مع تقييم لجدارة المؤشرين وخاصة بالنسبة للدول العربية.

أولاً: مؤشر الأداء الحالي:

يقيس ذلك المؤشر المستوى الحالي لأداء الدول، أي حجم تدفقات الاستثمار مقارنة بالناتج القومي الإجمالي للدولة أو ما يسمي بحجم اقتصاد الدولة The Size of Economy . على سبيل المثال، على الرغم من كون الولايات المتحدة أكبر دول العالم جذباً للاستثمار الأجنبي المباشر إلا أنه إذا ما قيس حجم التدفقات الاستثمارية بحجم الناتج القومي الأمريكي فإن نسبة التدفقات تكون قليلة للغاية، ولهذا كان ترتيب الولايات المتحدة رقم ٧٤ في مؤشر الأداء. في المقابل، احتلت هونج كونج الترتيب الثاني في مؤشر الأداء نظراً لأن حجم التدفقات أضعاف أضعاف حجم الناتج القومي الإجمالي.

وبصفة عامة اعتبر التقرير أن كل من هونج كونج والصين وأنجولا الأفضل أداءً خلال الفترة من ١٩٩٨ وحتى ٢٠٠٠.

ثانياً: مؤشر الإمكانات المستقبلية:

اعتمد التقرير نوعاً آخر من المؤشرات بهدف قياس الإمكانات المستقبلية للدولة من حيث قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. اعتمد التقرير على ثمانية عوامل لتحليل إمكانات الدولة وهي معدل نمو الناتج القومي الإجمالي، ونصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي، ومساهمة الصادرات في الناتج القومي الإجمالي، وخطوط التليفون بالنسبة لكل ١٠٠٠ نسمة، وحجم الإنفاق على البحوث والتطوير من إجمالي الناتج القومي الإجمالي ونسبة المتعلمين من إجمالي السكان، والمخاطر السياسية والتجارية للدولة.

وقد انتهى التقرير إلى تتمتع كل من الولايات المتحدة والسويد وسنغافورة وكندا وسويسرا وفنلندا بمستقبل واعد من منظور إمكاناتها المستقبلية لجذب للاستثمار الأجنبي المباشر، على الرغم من كونها لاتدخل ضمن الدول العشر الأوائل في مؤشر الأداء (باستثناء السويد).

اعتمد التقرير قيمة لهذا المؤشر تنحصر بين ٠ و ١. سجلت كل من بلجيكا ولكسمبورج قيمة ٦٠٤، والولايات المتحدة ٦٦٦، والسويد ٦٥٠،، في حين احتلت الدول الأفريقية (بالإضافة إلى دولة آسيوية) أدنى مؤشرات وهي سيراليون (٠,٠٧٨) وميانمار (٠,٠٨٣) والكنغو (٠,٠٨٥) ورواندا (٠,٠٩٤).

ثالثاً: ترتيب الدول العربية في مؤشري التقرير العالمي للاستثمار٢٠٠٢:

أدخل التقرير ١٦ دولة عربية ضمن الدول التي تضمنها تحليل قياس كل من الأداء الحالي والمستقبلي للدول من منظور جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وبالاطلاع على الجدول المرفق يمكن استخلاص الملاحظات التالية:

سجلت البحرين ترتيباً متقدماً (٤٠) في مؤشر الأداء، كما احتلت ترتيباً متقدماً ضمن مؤشر الإمكانات المستقبلية (٠,٤٣٠)، وفي المقابل احتلت اليمن مؤخرة كل من مؤشر الأداء الفعلي (الدولة قبل الأخيرة ١٣٩) ومؤشر الإمكانات المستقبلية (٢١٦ شأنها شأن الجزائر).

لوحظ أن هناك تبايناً كبيراً بالنسبة لبعض الدول العربية بين مؤشر الأداء الفعلي ومؤشر الإمكانات المستقبلية. ففي حين احتلت كل من قطر والكويت والإمارات ترتيب منخفض نسبياً (٩٢، ١٣٢، ١٣٧ على التوالي) في مؤشر الأداء الفعلي، ولكنها احتلت ترتيباً عالياً (٠,٥٣٠، ٠,٤٢٥، ٠,٤٤٨ على التوالي) في مؤشر الإمكانات المستقبلية كأسواق واعدة لجذب

الاستثمار. كانت قطر في مقدمة الدول العربية من حيث مؤشر الإمكانات (رتبة ٢٢)، تلتها الإمارات العربية (٢٦) ثم البحرين ٣٠ والكويت ٣٢ وعمان ٤٨ ثم السعودية ٥٠.-وبالتالي تكون دول الخليج العربي هي الأعلى في مؤشر الإمكانات وذلك مقارنة بباقي الدول العربية.

يتضح من استقراء الجدول أن هناك خمس دول عربية تدخل ضمن مجموعة الإمكانات المنخفضة (أقل من ٣،) وهي السودان واليمن والجزائر والمغرب وتونس، في مقابل أربع دول تحتفظ بوضع متوسط من حيث إمكاناتها المستقبلية وهي الأردن ومصر وسوريا ولبنان.

لوحظ أيضاً أن قيمة الأداء الفعلي أو مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج القومي الإجمالي محدودة بل سلبية بالنسبة لثلاث دول وهي الإمارات وليبيا واليمن والكويت.

وبمقارنة مؤشر الإمكانات خلال الفترتين ١٩٨٨-١٩٩٠ و ١٩٩٨-٢٠٠٠ لوحظ أن مؤشرات (ومن ثم ترتيب) كل الدول العربية قد ارتفعت باستثناء كل من عمان (٣٨ وأصبح ٤٨) وقطر (١٨ وأصبح ٢٢) والمغرب (٨٨ وأصبح ٩٠) وليبيا (٨٥ وأصبح ٩٥) والجزائر (٧٦ أصبح ٩٦). أما الدول التي شهدت ارتفاعاً كبيراً في ترتيبها خلال ١٩٩٨-٢٠٠٠ مقارنة بـ١٩٨٨-١٩٩٠ فكانت لبنان (١٠٩ أصبح ٦٢) واليمن (١٣٢ أصبح ٩٨) والأردن (٨٧ أصبح ٦٠) ومصر (٩٠ أصبح ٦٦).

إن اعتماد مؤشر الأداء الفعلي على مجرد حجم تدفقات الاستثمار بالنسبة للناتج القومي الإجمالي للدولة أو سعة السوق لاتعطي مؤشراً واضحاً، خاصة بتطبيقها على الدول العربية. فقد لوحظ أن معظم الدول العربية المنتجة للبترول (الكويت وعمان والسعودية والإمارات وليبيا والجزائر مع استثناء كل من قطر والبحرين) احتلت مرتبة متأخرة في هذا المؤشر، في الوقت الذي تحتل فيه معظم تلك الدول ترتيباً متقدماً من حيث تدفقات الاستثمار للمنطقة. ومرجع هذا الغموض أن معظم مكونات الناتج القومي الإجمالي لتلك الدول هي من البترول ومشتقاته، وإذا ما استبعد هذا المكون من إجمالي انتاج تلك الدول لاحتلت مكاناً متقدماً في مؤشر الأداء.

كما أنه، وبالنسبة لمؤشر الإمكانات المستقبلية، وباعتماده على عدد محدود من العوامل (السابق عرضها) متجاوزاً عن عوامل أخرى لاتقل أهمية مثل العوامل الاجتماعية والسياسية والمؤسسية الكيفية التي يصعب حسابها وكذلك ضعف وقوة الموردين المحليين وتكهنات واستراتيجيات الشركات نفسها، كلها عوامل لم تدخل في تحليل الإمكانات المستقبلية للدولة بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر. وقد أشار التقرير العالمي للاستثمار صراحة (ولاعتبار نقاط الضعف تلك) إلى أن أياً من المؤشرين لايستهدف تقديم نموزج شامل لقرارات الموقع التي تتخذها الشركات أو لقياس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة، وإن كانت توفر انطباعاً مبدئياً يمكن تغذيته بتحليلات أكثر عمقاً.

ثالثاً: التحليل والنتائج بشأن دور الاتحاد الإقليمي في تدفق الاستثمار.

Analysis and results regarding regional integration and FDI

حاولنا في الصفحات التالية استخدام أدوات التحليل الإحصائي وذلك للتعرف على ما إذا كانت الاتحادات الإقليمية بصفة عامة ، وغياب اتحاد إقليمي بمنطقة الشرق الأوسط ، يؤثر على قرار الشركات الأجنبية بالاستثمار. أيضاً ما هو أثر غياب اتحاد إقليمي بمنطقة مينا على نصيب المنطقة من الاستثمار بصفة عامة ونصيب مصر (التي هي هدف الدراسة) من الاستثمار الأجنبي المباشر.

لهذا سيتم عرض وتحليل الافتراض من خلال النقاط التالية:

١. يفترض أن إنشاء اتحاد إقليمي لعب دوراً هاماً في عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة خلال التسعينات.
٢. يفترض أن غياب اتحاد إقليمي بمنطقة مينا يمثل عقبة أمام قدرة المنطقة على جذب مزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر.
٣. قيام اتحاد إقليمي بمنطقة مينا أمراً حاسماً بالنسبة لمصر فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وأن غياب مثل هذا الاتحاد يفترض أنه أثر بالسلب على جاذبية مصر للاستثمار.

١. الاتحاد الإقليمي وعلاقته الاستثمار الأجنبي المباشر

Regional integration and FDI

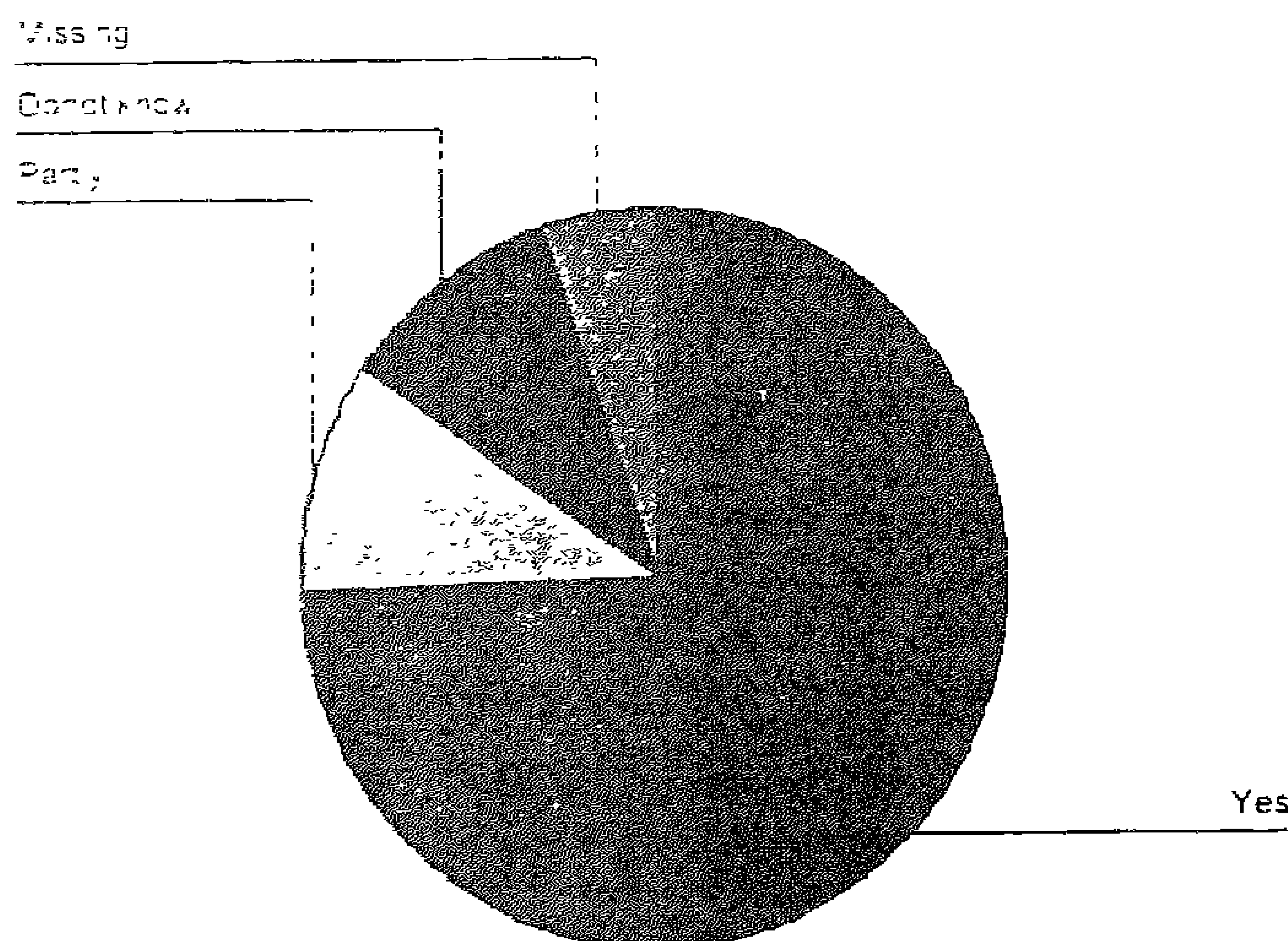
تم سؤال الشركات العديد من الأسئلة وكلها تدور حول محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. جانب من تلك الأسئلة تعلق بأثر الاتحادات الإقليمية وظاهرة العولمة.

في البداية تم سؤال الشركات السؤال التالي " خلال التسعينات ، هل تعتقدون أن اتحادات إقليمية مثل الاتحاد الأوربي والنافتا لها أثر على التوزيع والتمركز الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر؟"

كما هو موضح بالشكل (٤٩) لوحظ أن هناك أكثر من ٨٠% يرون أن الاتحادات الإقليمية دوراً هاماً في عملية تركز الاستثمار الأجنبي المباشر ، في حين ذهب ١١% إلى القول أن مساهمتها " جزئية " . فالنتيجة هنا تؤكد الافتراض ، وفي ذات الوقت تؤكد ما انتهى إليه الأدب الاقتصادي بشأن أهمية الاتحادات الإقليمية خاصة في علاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر.

شكل رقم (٤٩) مدى أهمية الاتحاد الإقليمي في جذب الاستثمار المباشر

Regional integration

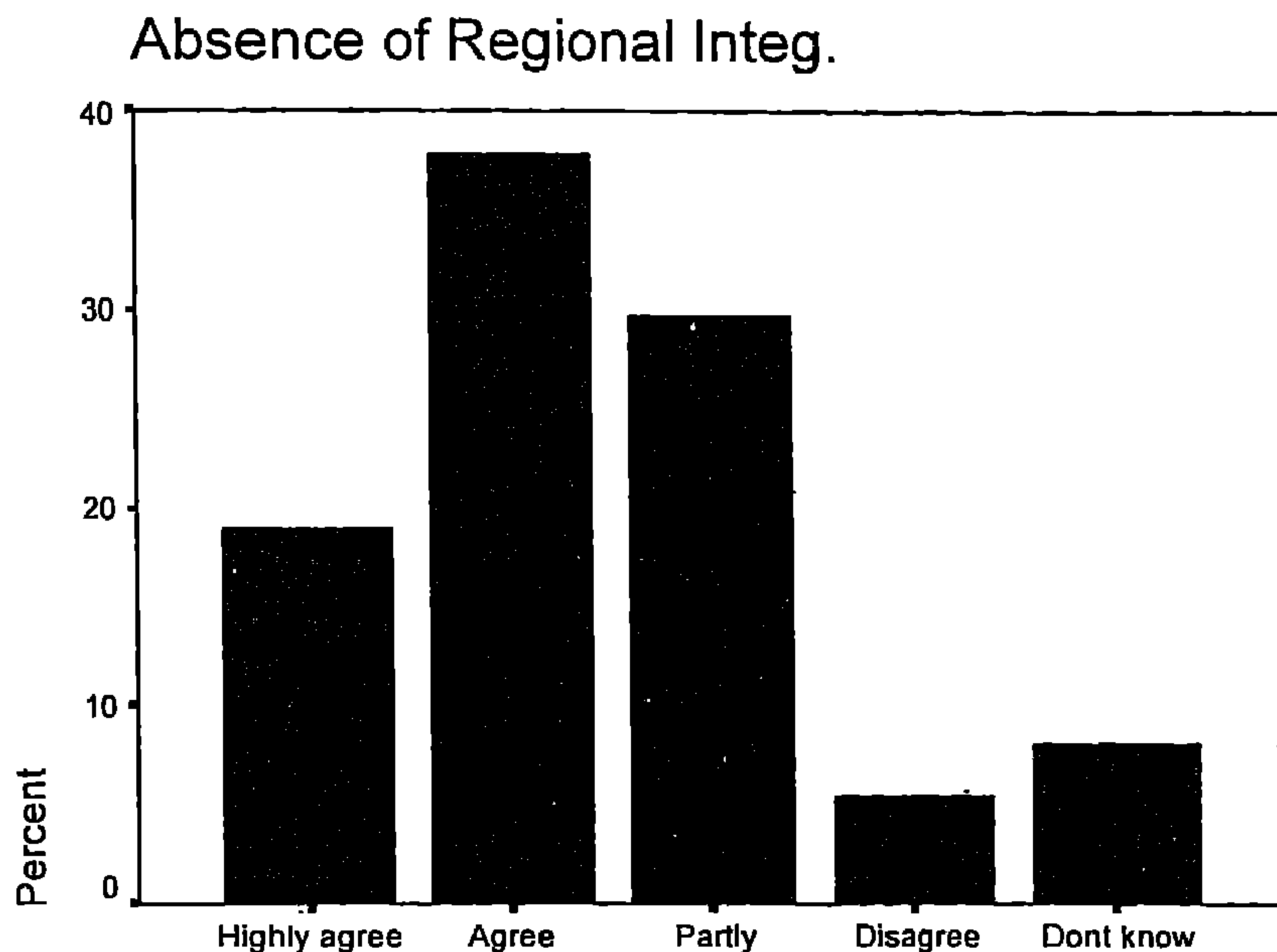


٢. أثر غياب الاتحادات الإقليمية بمنطقة مينا على الاستثمار الأجنبي المباشر.

The absence of integration in Mena and FDI

كان السؤال التالي الذي وجه للعينة هو "*ما إذا كانوا يتفقوا أم يختلفوا في أن غياب اتحاد إقليمي بمنطقة الشرق الأوسط يؤثر بالسلب على عملية تدفق الاستثمار بالمنطقة ؟*" الشكل (٥٠) يوضح أن هناك أغلبية ٥٧% ذهبوا إلى اتفاقهم مع صيغة السؤال ، ولكن إذا أضفنا النسبة التي ترى أن الغياب له أثر جزئي ، تكون النسبة الكلية ٨٦% . في حين ذهب ٥.٤% إلى عدم اتفاقهم . رد ٨.١ % إلى عدم معرفتهم بأثر تلك الاتحادات.

شكل رقم (٥٠) أثر غياب الاتحاد الإقليمي بالشرق الأوسط على تدفق الاستثمار للمنطقة

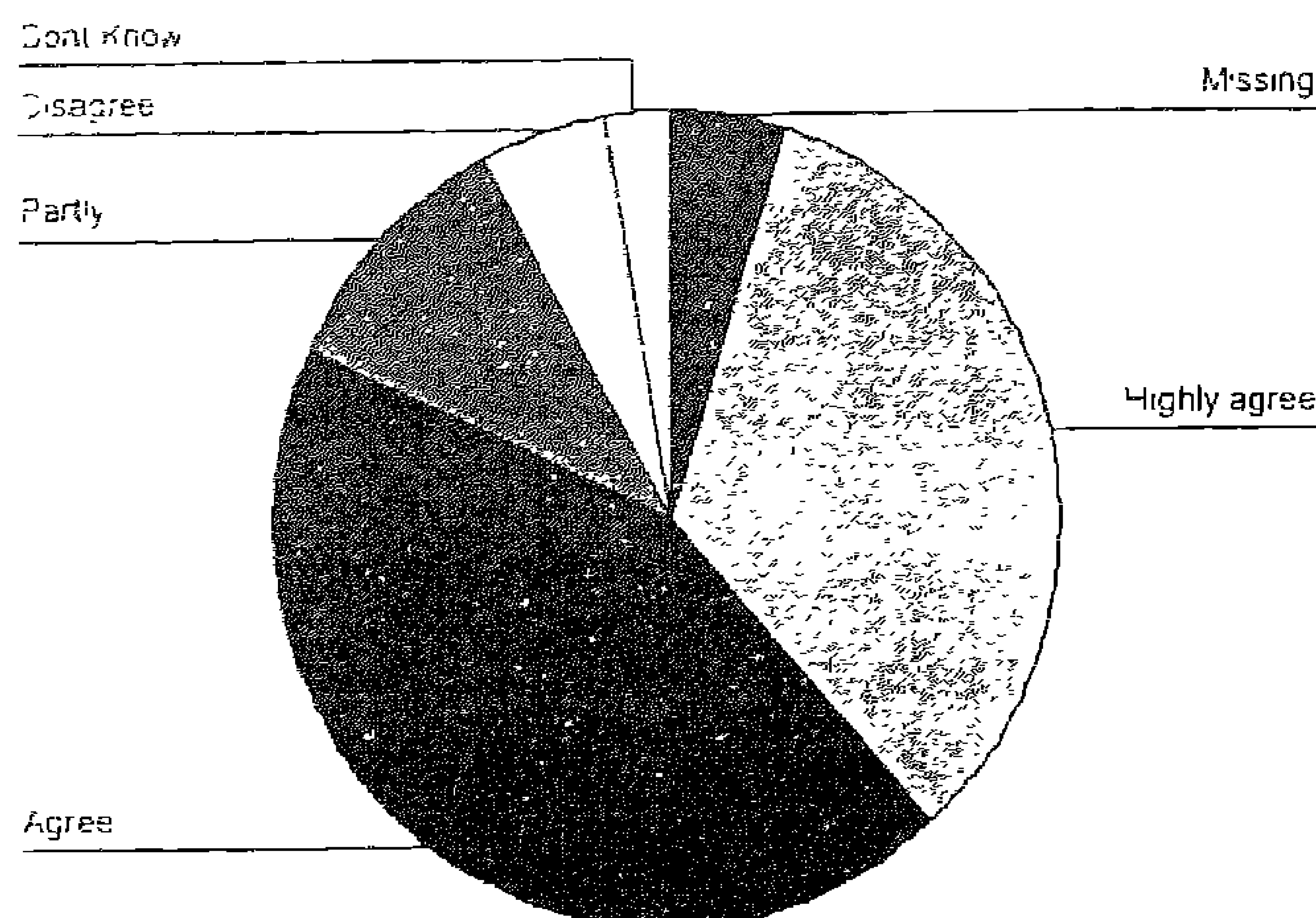


Absence of Regional Integ.

تلك النسبة أو الأغلبية ٥٧% التي ترى أن غياب اتحاد إقليمي يؤثر بالسلب على نصيب المنطقة من الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن تفسيرها بالعديد من العوامل: فنزاع الشرق الأوسط قد يكون لعب دوراً سلبياً على جاذبية المنطقة للاستثمار . ولهذا فقد تم سؤال الشركات عما إذا كانوا يتفقوا أم يختلفوا في أن نزاع الشرق الأوسط يؤثر بالسلب على تدفق الاستثمار للمنطق. وكانت الردود في غاية الوضوح كما هو مبين بالشكل (٥١) . فأكثر من ٨١% أجابوا باتفاقهم الكامل ، في حين ذهب ١٠% إلى الاتفاق الجزئي ، في مقابل ٥.٤% أجابوا بعدم اتفاقهم .

ولهذا فإنه ينبغي تسوية نزاع الشرق الأوسط أولاً قبل الحديث عن مسألة إنشاء اتحاد إقليمي، لأن أي محاولة لإنشاء مثل ذلك الاتحاد سيدحضها الانقسام وعدم الاستقرار بالمنطقة ، والناجم بالدرجة الأولى عن مشكلة الشرق الأوسط.

شكل رقم (٥١)



فقد ذهب مسئول شركة شل خلال المقابلة إلى قوله صراحة " بان زيادة أو انخفاض تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر يرتبط وجوداً وعدماً بتوقعات السلام بالمنطقة".

بالإضافة لنزاع الشرق الأوسط ، فإن هناك العديـد مـن المعوقـات الأخرى منها معدلات النمو التي تدور حول ٤% وهـو الأقـل مـن المنـاطق الأخرى (درفيز ١٩٩٧) مثل الآسيان (بين ٦ ، ٨ %) وأمريكا اللاتينية (٦ % تقريباً) .

العقبة الأخرى تتمثل في رأس المال البشري والمستوى الضعيف لمهـارة العامل بالمنطقة عامة . فعلى الرغم من ارتفاع نسبة المتعلمين بالمنطقة وتوجيه استثمارات ضخمة للتعليم ، إلا أن تلك الأرقام لم تترجم إلى إنتـاج فعلـي ، أو تعليم أفضل ، أو قوي عمل أكثر ديناميكية . فقد تم التركيز على الكـم ولـيس الكيف.

وهذا ما دعا درفيز (١٩٩٧) إلى التأكيد على ضرورة اتخـاذ إجـراءات جدية لتطوير كل من نظم التعليم و التدريب بالمنطقة وذلـك لتحويـل قـدرات المنطقة السكانية إلى أصول فعلية منتجة تساهم في عملية التنمية. وهذا واحداً من أخطر وأهم المعضلات التي تواجه حكومات منطقة مينا.

٣. أثر عدم الاتحاد بمنطقة الشرق الأوسط على نصيب مصر من الاستثمار المباشر

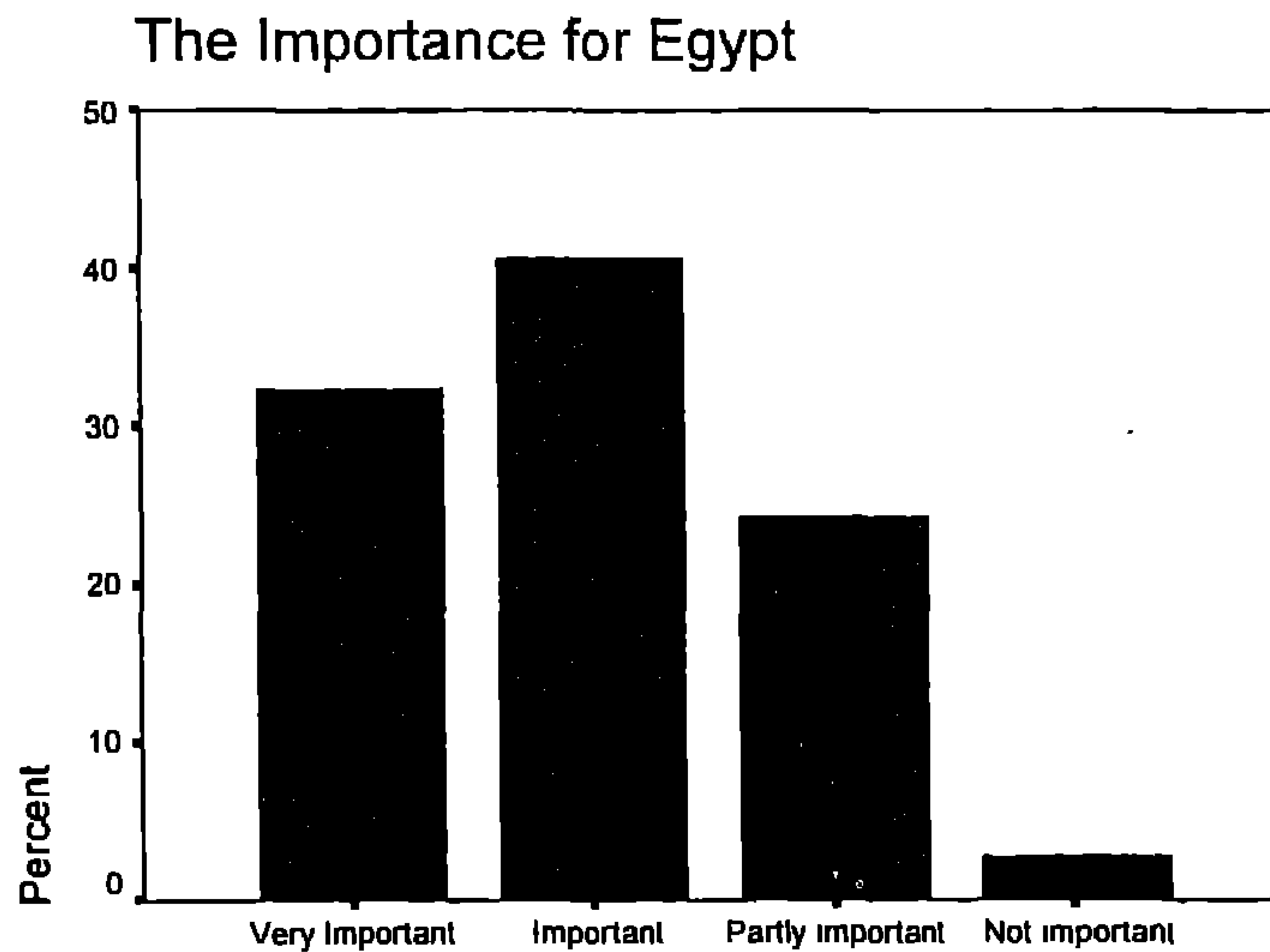
Mena disintegration and Egypt's attraction to FDI

تضمن الاستبيان سؤالاً آخر عن أثر غياب الاتحاد الإقليمي بالمنطقة على جاذبية مصر للاستثمار الأجنبي المباشر. وكما هو موضح بالشكل (٥٢) كانت الإجابات موزعة كالتالي:

ذهب ٣٢.٤% إلى اعتبار قيام اتحاد كهذا "هام جداً " بالنسبة لمصر. ٤٠.٥% ذهبوا إلى أن قيام مثل هذا الاتحاد "هام" بالنسبة لمصر. وهذين الخيارين يمثلان في مجموعهما ٧٣% تقريباً. في المقابل ، ذهب ٢٤% إلى القول بالأهمية الجزئية لمثل هذا الاتحاد فيما يتعلق بتدفق الاستثمار لمصر. في حين ذهب ٢.٧% إلى القول بعدم أهمية مثل هذا الاتحاد.

من خلال الإحصائيات السابقة ، تأكد الافتراض بنسبة ٧٣% بأهمية وجود اتحاد إقليمي لزيادة تدفق الاستثمار لمصر، وإذا ما أضفنا الخيار " هام جزئياً " تكون النسبة أكثر من ٩٧%. وتفسير تلك النتيجة هو أنه بقيام اتحاد اقتصادي إقليمي ، سوف تزال القيود والعقبات من أمام التجارة والاستثمار، وسيشجع ذلك الشركات على القيام بتوجيه استثماراتها لمصر للاستفادة من ميزاتها النسبية مقارنة بدول المنطقة ، ثم تصدير الإنتاج للدول المجاورة الأعضاء في الاتحاد حيث لا توجد عقبات أو قيود. بل يمكن للشركة الواحدة القيام بإنتاج مكونات منتجها في أكثر من دولة أعضاء بالاتحاد.

شكل رقم (٥٢) مدى أهمية الاتحاد الإقليمي بالنسبة لتدفق الاستثمار لمصر



لهذا كان قيام اتحاد كهذا أمر حتمي لتدفق الاستثمار. فعلى سبيل المثال، الشركات الدولية التي تقوم بالاتجار في البترول، تقوم بنقله أولاً إلى الولايات المتحدة مثلاً، ثم تكريره وتصنيعه ، ثم إعادة تصديره . إذا ما أنشئ اتحاد إقليمي، يمكن لتلك الشركات القيام بتلك العمليات في مصر للاستفادة من القرب من مصادر البترول وكذلك توفير تكاليف النقل العالية والاقتراب من أسواق التصدير وهكذا...

وفي هذا تأكيد لما توصلنا إليه في الأبواب الأولى بشأن إيجابية الاتحادات الإقليمية على دول الاتحاد الأوربي والنافتا وشرق آسيا. كما يمكن للشركات القيام بالإنتاج داخل دولا الاتحاد والتصدير للأسواق الأخرى خاصة للسوق الأوربية القريبة. وقد أكد كل من جلوبرمان و شابيرو على أن هناك الكثير مما يمكن أن تحصل عليه أوربا من اتفاقها مع دول جنوب المتوسط ، فالمستثمرين يمكنهم الاستفادة من توسع السوق بدول جنوب المتوسط.

أيضاً ، فإن إنشاء اتحاد كهذا سيؤدي إلى زيادة الاستثمارات البينية بين دول المنطقة . فعوائد البترول التي اعتادت الدول العربية لعقود مضت على ادخارها بالبنوك الغربية يكمن إعادة توجيهها للقيام باستثمارات مباشرة داخل منطقة الاتحاد بالاشتراك مع الشركات الدولية.

٤.اتفاق الشراكة بين مصر والاتحاد الأوربي وأثره على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

Partnership agreement between Egypt and the EU and FDI

خلال السنوات الماضية سعى الاتحاد الأوربي إلى عقد اتفاقات شراكة مع الدول الواقعة جنوب وشرق البحر المتوسط ، وكان آخر تلك الاتفاقات ذلك الذي وقعته مصر خلال عام ٢٠٠١. فالمسئولين الأوربيين يرون أن تحسن الأوضاع بدول جنوب المتوسط أمراً حاسماً لمصالحهم ، فهي أقرب لأوربا من آسيا واستراليا وأمريكا الجنوبية. وقد أكد كل من جلوبرمان وشابيرو على أن أي تحسن بالمنطقة سيزيد بشكل كبير من فرص التجارة والاستثمار بين كل من الاتحاد الأوربي ودول جنوب المتوسط.

فظاهرة العولمة بكل ما تحمله من انفتاح تعني أنه لن توجد دوله ستقبل لنفسها أن تكون خارج أي من الاتحادات الإقليمية، فما بالك بمنطقة بأكملها أن تكون مفتتة وبعيدة عما يجري من تطورات اقتصادية وسياسية عالمية.

إذا ما ركزنا الحديث على مصر . فإن مصر تهدف من اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي إلى الدخول إلى سوق دول الاتحاد. فلا شك أنه من الناحية النظرية وحتى العملية، أن هناك العديد من الجوانب الإيجابية وجوانب سلبية على المدى القصير، ولكنا لن نتطرق إلى جوانب هذا الاتفاق ، حيث نركز على أثر اتفاق كهذا على عملية تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر سواء كان من الاتحاد الأوربي أو المناطق الأخرى من العالم.

حتى الآن ، فإن الاتحاد الأوربي ككل هو أكبر شريك تجاري مع مصر (٤٦% صادرات، ٣٩% واردات). ولهذا فقد كان التوصل إلى اتفاق كهذا أمراً حاسماً بالنسبة لمصر لعدة اعتبارات: أولاً ، من المتوقع أن يترتب على انضمام مصر للاتحاد الأوربي جذبها لكميات ضخمة من الاستثمار الأجنبي المباشر مثلما حدث للمكسيك عقب انضمامها إلى النافتا (بوغزالا ١٩٩٧).

فالمغرب وتونس كانتا من أوائل البلدان العربية انضماماً للاتحاد الأوربي. فالاتفاق بالإضافة إلى الجهود الداخلية لتحرير الاقتصاد وفتح الأسواق على العالم جعل من كل من المغرب وتونس قواعد جذابة للاستثمار الأجنبي المباشر (جلوبرمان و شابيرو ١٩٩٩). فقد أكد السيد جون باج رئيس القسم الاقتصادي لمنطقة الشرق الأوسط بالبنك الدولي على أنه " أهم شيء سيترتب على عقد اتفاقات بين دول الشمال و جنوب المتوسط هو زيادة كمية الاستثمارات نحو دول الجنوب.

أضاف السيد ديفيد جلجيمي رئيس مكتب كل من المغرب والبحرين والإمارات والسعودية والجزائر وليبيا بالمكتب التجاري بالاتحاد الأوربي ، أن الشركات يمكنها استخدام مكاتبها بدول الاتحاد الأوربي لاختراق أسواق الشرق الأوسط. فكل من تونس والمغرب اتخذتا خطوات جدية لتحرير اقتصادياتها ولجذب المستثمرين وذلك من خلال خصخصة المشروعات العامة وفتح أسواق رأس المال وأنظمة الصرف وتعديل قوانين حماية الملكية الفكرية ، وهو ما خلق بيئة مشجعة للاستثمار وإنشاء المشروعات المشتركة .

بالنسبة لمصر، فقد أكدت الدراسات على تفاؤلها بشأن الآثار الإيجابية لاتفاق الشراكة المصري مع الاتحاد الأوربي خاصة فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. فعلى سبيل المثال ، أوضح ديسس وايسمان (١٩٩٨) أن اتفاق الشراكة سيحفز عملية تدفق الاستثمار ونقل التكنولوجيا والتي ستزيد الإنتاجية لرأس المال وهو ما سيؤدي إلى ارتفاع معدلات النمو ومن ثم مستوى رفاهية الفرد.

كما أكد أبو غزالة (١٩٩٧) على أن اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي سيقوي من تدفق الاستثمار المباشر. وإذا ما وصلنا إلى المستويات التي وصلت إليها المكسيك وأسواق واعدة أخرى ، حيث أمكن التوصل إلى التشغيل شبه الكامل.

أيضاً أكد كل من ديسس وايسمان (١٩٩٨) على أن اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي يمكن أن يحمل الكثير من الفرص بالنسبة لمصر خاصة بالنسبة للأنشطة الصناعية . ومن ناحية أخرى فإن تخفيض التعريفات الضريبية ستزيد من ربحية استثمار رأس المال وهو أمر في غاية الأهمية بالنسبة للشركات . ومن جهة أخرى ، من المتوقع استفادة الشركات الأجنبية من التدابير التي اتخذت لتجنب أزمات ميزان المدفوعات بعد تحرير التجارة.

وإذا ما تم تحقيق الإصلاح في سوق العمل على نفس مستوى تحرير التجارة ، فإنه سيشجع الشركات الصناعية للتحول نحو استخدام التكنولوجيا الأكثر اعتماداً على عنصر العمل. أيضاً وفقاً لتقرير التنمية في العالم لعام ٢٠٠٠ أن اتفاق التجارة بين مصر والاتحاد الأوربي والذي يتضمن ضرورة التنسيق بالنسبة للسلع ومستويات الجودة والاقتراب الكبير لسوق من سوق الخدمات يمكن أن يوفر الكثير من المزايا لدولة نامية مثل مصر.

هناك مزايا أخرى محتملة إذا ما ترتب على دخول الشركات الأجنبية خاصة من أوربا تمكين الشركات المحلية من الانصهار في شبكة الإنتاج للشركات الأوربية. وأخيراً انتهى تقرير التنمية في العالم (٢٠٠٠) إلى أنه فقط بإصلاح تجاري عال المستوى يقضي على الخطوط الحمراء ويزيل العوائق أمام كل من التجارة والاستثمار في السلع والخدمات ستستفيد مصر من تلك الشراكة".

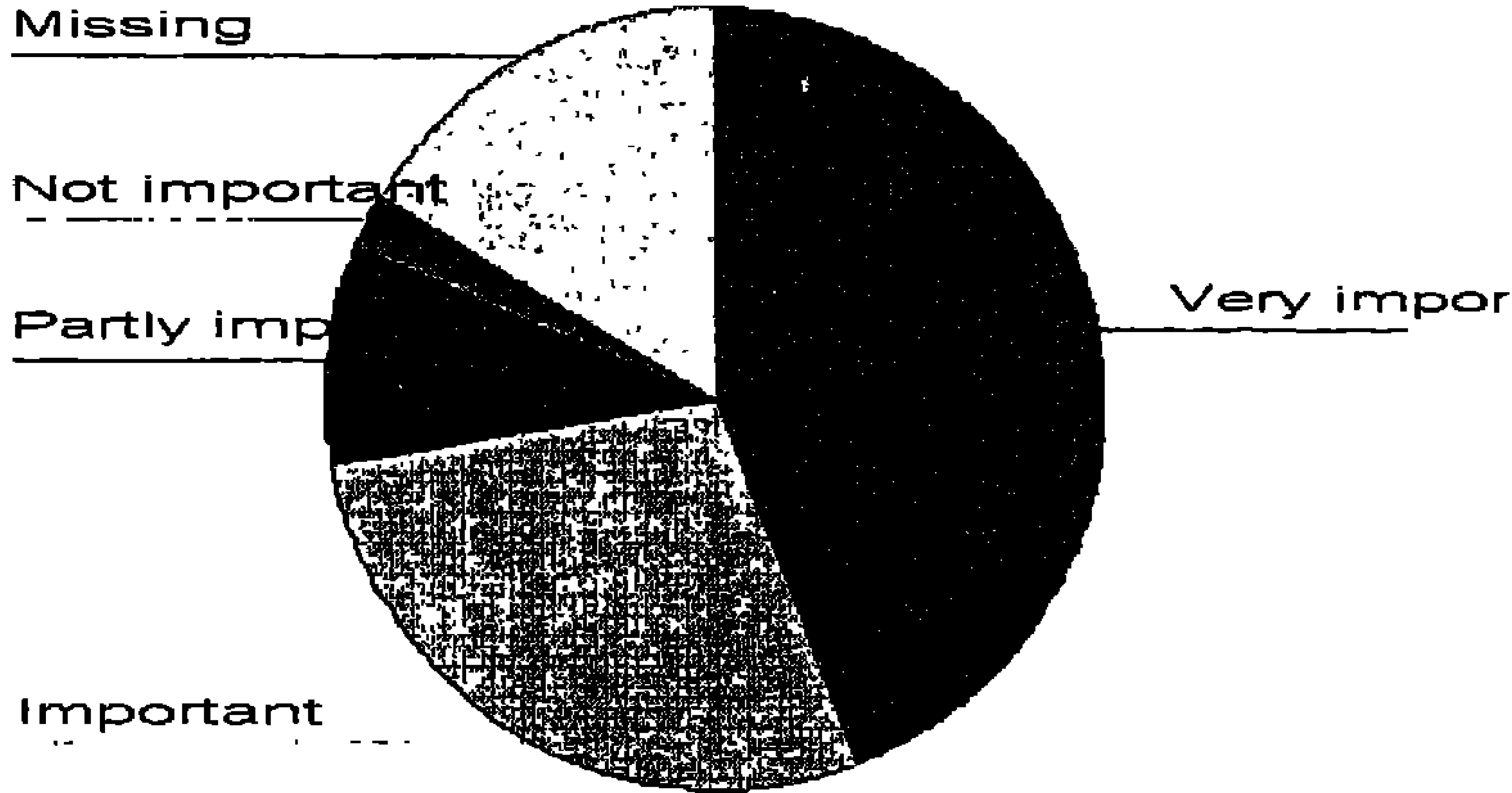
وطالما أن هذا الاتفاق يحمل تلك الأهمية بالنسبة لمصر ، فإن جهوداً مخلصة يجب أن تبذل على كافة الأصعدة لإنجاز أهداف هذا الاتفاق ومن ثم يمكن للاستثمار أن يتدفق وتزداد أنشطته بالدول الشريكة جنوب المتوسط (تقرير الاتحاد الأوربي ١٩٩٧).

نخلص إلى أن المناقشة لتجربة كل من تونس والمغرب مع الاتحاد الأوربي بعد الانضمام وكذلك التنبؤات الأكاديمية بالنسبة لمصر تعطي انطباعاً مشجعاً وشديد التفاؤل خاصة فيما يتعلق بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من الاتحاد الأوربي نحو الدول الشريكة.

واتساقاً مع المناقشة السابقة، تفترض الدراسة أن اتفاق الشراكة الذي وقع مؤخراً بين مصر والاتحاد الأوربي يحمل قدراً عالياً من الأهمية بالنسبة لمصر خاصة فيما يتعلق بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر سواء من الاتحاد الأوربي أو الدول الأخرى لمصر. ومن ثم فقد تم سؤال العينة بطلب إعطاء توقعاتهم لأثر

اتفاق الشراكة على أنشطتهم عامة وعلى جاذبية مصر لاستثمارات جديدة خاصة.

شكل رقم (٥٣) أثر اتفاق الشراكة على تدفق الاستثمار لمصر



الشكل (٥٣) يبين استجابة العينة ، حيث تبين بجلاء وبأغلبية كبيرة ٨٦% منها ٥٣% إلى أن اتفاق كهذا " في غاية الأهمية " بالنسبة لتدفق الاستثمار لمصر ، ٣٣.٣% ذهبوا إلى " أهمية هذا الاتفاق". في حين رأى ١١% بأن الاتفاق جزئي الأهمية ، في مقابل ٣% ذهبوا إلى عدم أهمية اتفاق الشراكة بين مصر والاتحاد الأوربي في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

تلك النتيجة تؤكد بقوة كل من افتراض الدراسة والدراسات والتجارب المقارنة التي سبق أن أشرنا إليها بالتفصيل.

باختصار، فإن الدور الذي يمكن أن يلعبه الاتحاد الأوربي بدول جنوب المتوسط في غاية الأهمية واتفاق الشراكة هو المدخل إلى تفعيل تلك العلاقة بالنسبة لمصر على وجه الخصوص. ومع ذلك فإن الاتفاق في حد ذاته لن يؤدي مباشرة إلى تدفق الاستثمار بل يلزم تعديل وتطوير السياسات الداخلية لتكون قادرة على التعامل وبمرونة مع إيجابيات هذا الاتفاق.

٥. العلاقة بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة وآثارها على القرارات الاستثمارية للشركات.

Host-Home country's relationship and Companies investment decisions

على الرغم من أن تلك الجزئية لم تحلل بشكل دقيق من قبل – وفقاً للمتاح لدى الباحث من دراسات- فإن الدراسة تفترض أن يكون للعلاقات الدبلوماسية الحكومية Diplomatic and governmental relationship بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة، مثل علاقات التبادل العلمي والثقافي، أثر في قرارات الشركات بالاستثمار في دولة ما دون الأخرى.

فالافتراض أنه إذا كانت هناك علاقة سياسية وحكومية طيبة بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة ، فإن تلك العلاقة ربما تدفع بالشركات من الدولة الأم للاستثمار بالدولة المضيفة. فإذا وجدنا أن شركات كالشركات الألمانية واليابانية تضع في اعتبارها علاقة دولها مع مصر في قرارها الاستثماري ، فهنا يمكننا أن نوصي بأن تقوم مصر بالترويج للاستثمار المباشر في كل من ألمانيا واليابان من خلال القنوات الرسمية الحكومية.

فلمصر علاقات قديمة وعميقة مع دول أوربا الغربية والولايات المتحدة وبريطانيا وألمانيا ، لهذا السبب (وكما تفترض الدراسة) فإن كل من الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة هم أغلب المستثمرون بمصر. على النقيض من ذلك ، فإن علاقات مصر الدبلوماسية مع الدول الشرقية مثل اليابان والصين ليست على مستوى القوة التي هي علية بالنسبة للغرب . ولهذا كانت الاستثمارات اليابانية والصينية محدودة في مصر للغاية، خاصة إذا ما علمنا أنه خلال الحقبة الماضية كانت اليابان تلي الولايات المتحدة كأكبر دول مصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر ، ومع ذلك فإن نصيبها من السوق المصري أقل من ٣%.

فمن خلال العلاقات الثنائية بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة يمكن للمستثمرين من الدولة الأم الحصول على معلومات أكثر عن مناخ الاستثمار بالدولة الصديقة للدولة الأم ، وهو ما سيقلل من عنصر المخاطرة الذي قد تواجهه الشركة، وكذلك تكلفة الحصول على المعلومات. كذلك يمكن للمستثمر الحصول على مساندة أكبر من كل من الدولة الأم والدولة المضيفة بسبب علاقاتها القوية والطيبة مع الدولة المضيفة.

قد تمثل الاتفاقات الثنائية كاتفاقات منع الازدواج الضريبي أو التبادل التجاري أحد صور ذلك التعاون ، ولكن قوة العلاقات الدبلوماسية يفترض أن

يكون لها التأثير الأوقع، خاصة وأنه في ظل الانفتاح الاقتصادي الدولي ضعفت أهمية مثل تلك الاتفاقات الثنائية.

فمن خلال العلاقات السياسية والدبلوماسية الثنائية بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة يمكن للمستثمرين من الدولة الأم الحصول على معلومات أكثر دقة عن مناخ الاستثمار بالدولة المضيفة. ولهذا فإنه نظراً لأن العلاقات المصرية اليابانية خاصة في المجال السياسي والدبلوماسي ليست على ذات القدر من القوة ، فإنه من المتوقع ألا يتمكن المستثمرون اليابانيون الحصول على المعلومات الكافية بشأن مناخ الاستثمار في مصر.

ولاختبار مثل هذا الافتراض ، فقد سئلت العينة عما إذا كان للعلاقات الحكومية بين مصر ودولهم اعتبار في قراراتهم بالاستثمار في مصر. كما عرضنا في الباب السادس ، فإن عدد الشركات الممثلة في العينة ليس بالحجم الذي يكفي لاختبار هذا الافتراض، خاصة بالنسبة لتمثيل الشركات الأمريكية التي أتت ردودها مخيبة للآمال Highly disappointing. بل الأكثر من ذلك ، كان الباحث قد راسل سفارات الدول الأجنبية بالقاهرة بهدف الحصول على قوائم الشركات التابعة لكل دولة. استجاب معظم السفارات وأرسلت قوائم الشركات كالسفارة الفرنسية والإنجليزية والألمانية والسويسرية واليابانية ، ولكن السفارة الأمريكية علقت الحصول على قائمة بالشركات الأمريكية في مصر بشرط إرسال مبلغ عشرون دولار!!

أضف إلى ذلك أنه على الرغم من أن عدد الشركات الأمريكية يتعدى ١٠٠ شركة وأن الاستبيان كان قد أرسل لأكثر من ٥٠ منهم ، إلا أن الاستجابة أتت من ثلاثة فقط! ومع ذلك فقد كانت استجابة الشركات الأخرى كالألمانية والإنجليزية مقبولة ولهذا وجدنا علاقة ارتباط قوية بالنسبة لاستجاباتها كما هو موضح بالجدول (٣٩).

جدول (٣٩) مدى أهمية العلاقات الحكومية الرسمية في قرارات الشركات الألمانية

Correlations

		Governmental Relationship	DUMMY
Governmental Relationship	Pearson Correlation	1.000	.329*
	Sig. (2-tailed)	.	.047
	N	37	37
DUMMY	Pearson Correlation	.329*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.047	.
	N	37	38

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

فقد تبين أن ٦ شركات ألمانية من بين الثمانية المشاركة أجابوا " بنعم " على السؤال، ولهذا كانت علاقة الارتباط ٩٥% . فباستثناء ألمانيا لم نتمكن من إجراء اختبار لباقي العينة . ولهذا توصي الدراسة بتغطية تلك الجزئية في دراسات لاحقة مع عينة أكبر للحصول على نتائج أكثر مصداقية.

الافتراض السادس

النظام الإداري المصري في علاقته بالاستثمار الأجنبي المباشر

Egyptian administrative system and FDI

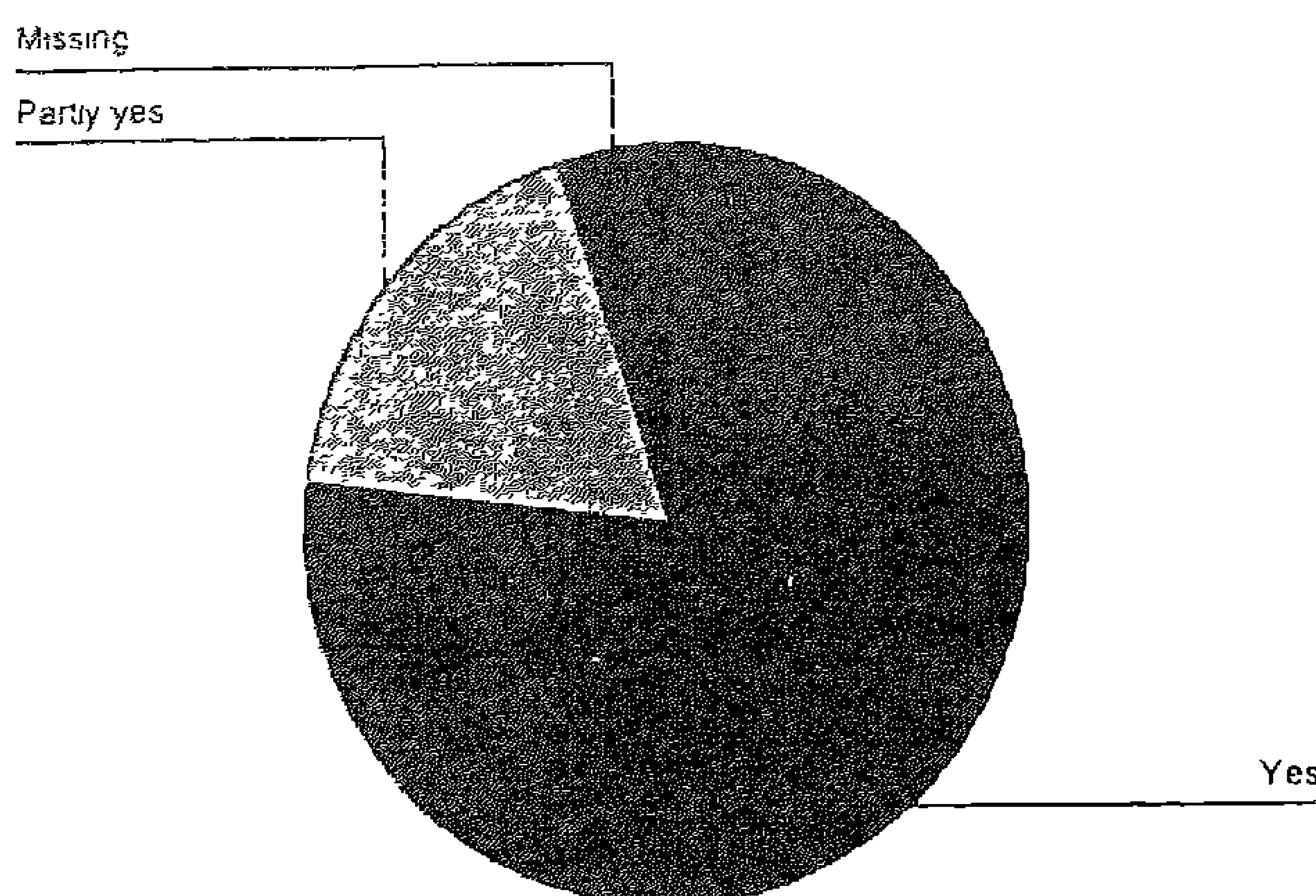
البيروقراطية Bureaucracy مشكلة لا مفر منها في الدول التي تمر بمرحلة تحول سواء في الدول المتقدمة أو دول العالم الثالث (التقرير التجاري لمصر- وزارة التجارة الأمريكية ١٩٩٩). فالإجراءات الإدارية Administrative procedures يمكنها أن تؤثر على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إذا كانت القواعد القانونية والنظام يفتقد الشفافية سواء على مستوى الحكومة المركزية أو بالنسبة للأقاليم أو المحافظات.

فالكثير من الدول تحتفظ بالحق في البت بشأن المشروعات الاستثمارية. ومع ذلك، لأنه في كثير من الحالات تكون الأمور غير واضحة بالنسبة للمستثمر الأجنبي، فالبلبلة الناتجة عم غموض القواعد واللوائح المنظمة للاستثمار يمكن أن تمثل عقبة أمام المستثمر.

بالنسبة للحكومة المصرية وخلال السنوات الماضية ، فقد حاولت جاهدة إزالة كافة أشكال التأخير الناتجة عن التعقيدات البيروقراطية وكان آخرها في اجتماع مجلس الوزراء في الثاني والعشرين من سبتمبر ٢٠٠١ والتوصل إلي صيغة إدارية جديدة هدفها تبسيط الإجراءات علي المستثمرين الوطنيين والأجانب. ومع ذلك ومن الناحية الفعلية فإن الدراسة تفترض البيروقراطية تمثل مشكلة وعقبة تواجه المستثمرين سواء كانوا مصريين أو أجانب .

ولهذا فخلال المقابلات تم سؤال الشركات بعض الأسئلة بشأن النظام والإدارة المصرية وأثرها على سير أنشطتهم. فقد سئلوا أولاً عما إذا كانوا قد واجهوا أو يواجهوا أي مشكلات بيروقراطية في تعاملاتهم مع الإدارات سواء المركزية أو المحلية . أتت إجابتهم كما هو موضح بالشكل ٥٤ . فقد أجاب أكثر من ٨١% " بنعم " في حين أجاب ١٨.٩% "بـ جزئياً " ولم يجب أحد " بلا " . فالنتيجة ليست بحاجة إلي شرح ، وإذا كان الاستبيان قد أجري منذ أكثر من عام، فتحرك الحكومة نحو تقليل الإجراءات والقيود الإدارية فيه تأكيد لتلك النتيجة .

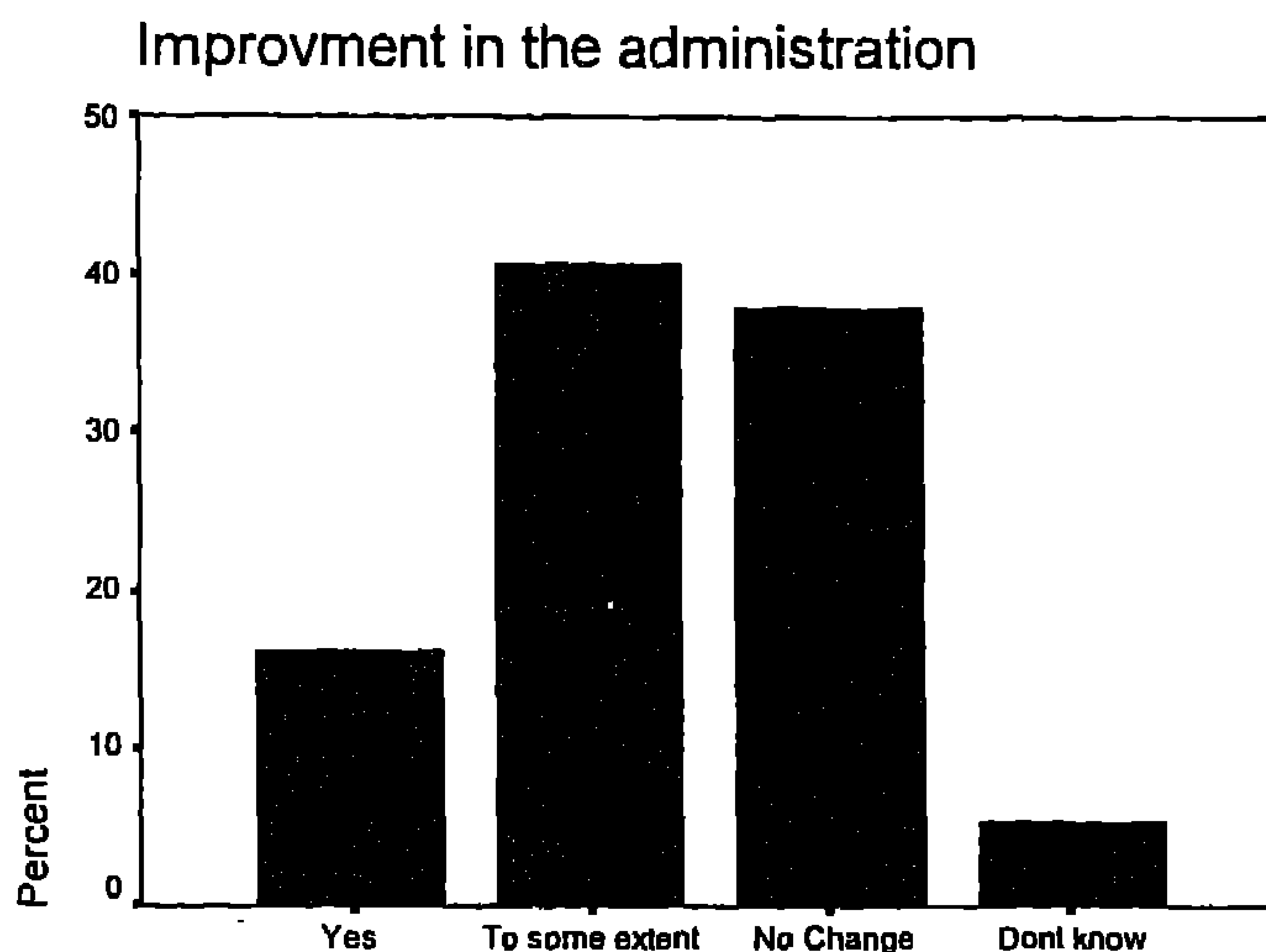
شكل رقم (٥٤) وضع النظام الإداري المصري



ومع ذلك ، وكما أوضحنا فإن البيروقراطية ظاهرة عالمية World-Wide phenomenon ، خاصة في الدول النامية ولكن حجم المشكلة يختلف من دولة إلي أخري. ولهذا تم سؤال الشركات سؤال آخر أكثر دقة عن الوضع في مصر عقب حقبة من الإصلاح الاقتصادي .

فقد سئلوا عما إذا كانوا قد شهدوا تحسن في النظام الإداري منذ البدء في عمليات الإصلاح الاقتصادي والإداري . أتت النتائج مختلطة كما هو موضح بالشكل (٥٥) . فقد أجاب ١٦.٢% فقط " بنعم " كما أجاب ٤٠.٥% بـ"إلي حد ما " في حين أجاب ٣٧.٨% بأنه لم يحدث تغير . فتلك النتيجة المختلطة خاصة بالنسبة للخيارين الثاني والثالث لا تعطي تقييماً دقيقاً للنظام الإداري المصري . ولهذا فقد أدخلنا عامل الجنسية في التحليل، كما فعلنا من قبل ، للتعرف علي ما إذا كان هناك ارتباط بين الجنسية وخاصة المصرية وبين تقدير الإصلاح الإداري .

شكل رقم (٥٥) مدي التحسن في الإدارة بعد حقبة من الإصلاح



وكما هو موضح بالجدول (٤٠) فقد بحثنا عن العلاقة بين الجنسية (متغير مستقل) وتقدير النظام الإداري (متغير تابع) تبين أن هناك علاقة ارتباط شديد القوة ٩٩% بين المتغيرين . فغالبية المسئولين المصريين أجابوا " بنعم " أو " إلي حد ما نعم " ولكن غالبية المسئولين الأجانب انحصر خيارهم بين " عدم التغيير " و " إلي حد ما نعم " .

جدول (٤٠) تقييم النظام الإداري من خلال عامل الجنسية

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10.250[a]	3	.017
Likelihood Ratio	11.593	3	.009
Linear-by-Linear Association	4.168	1	.041
N of Valid Cases	37		

a. 6 cells (75.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .65.

من خلال تحليل الجدول المتقاطع تبين أن ٩ من بين ال١٢ مصري أجابوا بـ " إلي حد ما نعم " في مقابل واحد أجاب " بعدم التغيير " . في المقابل أجاب ٦ من بين ٢٥ أجنبي بـ " إلي حد ما نعم " في مقابل ١٣ أجابوا " بعدم التغيير " ولهذا فإنه باستبعاد إجابات المشاركون المصريين من النتيجة العامة ، فإن النتيجة (إذا ما كنا نرغب في التعرف على رأي الأجانب) تؤكد الافتراض بأن البيروقراطية ، وعلي الرغم من عمليات التطوير ، لا تزال مشكلة تواجه المستثمرين الجانب في مصر .

وقد أكد تقرير التنمية في العالم لعام ٢٠٠٠ علي وجود تلك المشكلة كما اعترف السيد وزير الاقتصاد بالمشكلة ، ولكنه أكد علي الخطوات التي اتخذتها الحكومة لإزالة العقبات البيروقراطية ، مثل أن تنخفض الأذون من ١٣ إلي إذن واحد متطلب للقيام باستثمار جديد في مصر .

كما أكدت وزارة التجارة الأمريكية علي أن مصر تعاني من فجوة الإجراءات اللازمة لوضع القوانين موضع التنفيذ فحتى مع وجود القواعد ، فهي غالباً ما تكون معقدة ويصعب تطبيقها. كما أن هناك عدم تناسق أو تناغم No harmony بين القوانين المختلفة والقرارات التي تعدها جهات مختلفة يجب المرور عليها لأكثر من مرة (التقرير التجاري لمصر ١٩٩٩) .

فالشفافية Transparency تقلل من حالة عدم اليقين وتكاليف الحصول علي المعلومات الخاصة باقتصاد الدولة وقوانينها ... فالجهة الوطنية المسئولة عن إدارة نشاط الشركات الأجنبية يجب أن تتصرف بشفافية بأن تضع التشريعات بكل وضوح موضع التنفيذ حتى لا يتخبط المستثمر في سبيل إنجاز عمله .

الافتراض السابع

مستوي البحوث والتطوير في مصر وجاذبية مصر للاستثمار

Research and Development standard (R&D in Egypt and FDI

القدرات الداخلية من البحوث والتطوير تمثل عصب الإنتاج الصناعي في دول شرق وجنوب شرق آسيا (خاصة في دول النمور الآسيوية) والصين ، كما أنها أساس تطور هذا القطاع من خلال إنتاج سلع بتكنولوجيا عالية .

فالدراسة لتجربة كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية (الباب الثالث) لعبت دوراً في غاية الأهمية في توضيح العوامل الرئيسية وراء قدرتهم علي استمالة Stimulation الاستثمار الأجنبي المباشر . فالمساندة الحكومية والإنفاق علي البحوث والتطوير كان علي قمة أولوياتها خاصة في دول النمور الآسيوية . ولهذا السبب كانت تلك الدول أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي للأنشطة عالية التكنولوجيا وشديدة التعقيد مثل الإلكترونيات والمركبات بمستوى أعلى من أي منطقة أخرى في العالم .

تمثل جمهورية كوريا الجنوبية أفضل مثال في هذا الشأن (تشاود هري وإسلام ١٩٩٦). فكوريا تعتبر أول دولة نامية تهتم بمسألة البحوث والتطير وتضع السياسات العامة في هذا الاتجاه منذ عام ١٩٦٦ . فتجربة كوريا توضح أن الجهود المحلية هي أهم عامل في تطورها التكنولوجي ومن ثم جذب الشركات الدولية العاملة في هذا المجال .

فقد كان هناك عهد علي إحداث تطوبر تكنولوجي بالقطاع الصناعي وهو ما يسمي عملية نقل التكنولوجيا بطريقة فعالة . وفي الوقت نفسه ، كانت هناك برامج تدريب واسعة النطاق وعملية الإحلال المنظمة للخبراء سواء الفنيين أو الإداريين الأجانب بمواطنين كوريين معدين إعداد جيد .

الملاحظة السابقة تؤكد بوضوح الحاجة الملحة إلي سياسة لتطوير القدرات التكنولوجية . فقد قامت الحكومة الكورية بإنشاء الهيئة الكورية للعلم والتكنولوجيا Korean institute for Science and Technology كمركز للتدريب الفني لتغطية الاحتياطات الفنية للصناعة . فقد كانت هيئة أبحاث متعددة الأغراض وتغطي مساحة واسعة من الأنشطة في البحوث التطبيقية Applied research.

وقد حققت السياسات الحكومية الكورية ثمارها حيث قفز بوضوح عدد وحجم التكنولوجيا الأجنبية التي نقلت إلي كوريا منذ ١٩٦٦ من خلال التعاون الفني والتقني .

وكما وجدنا في الافتراض الثالث والمتعلق بوضع عنصر رأس المال البشري المصري، أن نفس العوامل التي تؤثر بالسلب على مهارة العامل المصري ، يفترض أن يكون لها ذات التأثير علي مستوي البحوث والتطوير في مصر . فخلال الحقب الماضية لم يكن هناك اهتمام أو اعتبار ملحوظ لهذا القطاع وكان الإنفاق عليه هامشي .

ووفقاً للتقرير السنوي الصادر عن وزارة التجارة الأمريكية (١٩٩٩) أنه باستثناء الإنفاق الحكومي علي البحوث والتطوير في القطاع الزراعي لم تكن هناك أنشطة بحوث وتطوير بحجم كبير في مصر . فمعظم برامج البحوث والتطوير كانت تتم من خلال قوانين وموافقات وزارية ، وكانت مرتكزة علي إيجاد حلول لمشكل وقتية في كل من القطاعين العام والخاص وهي مشاكل تحددها الحكومة مسبقاً .فعلي الرغم من أن تطوير العلم والتكنولوجيا تم إعلانه علي أنه من أولويات الحكومة ، إلا أن ميزانية الحكومة في الإنفاق علي العلم والتكنولوجيا محدودة .

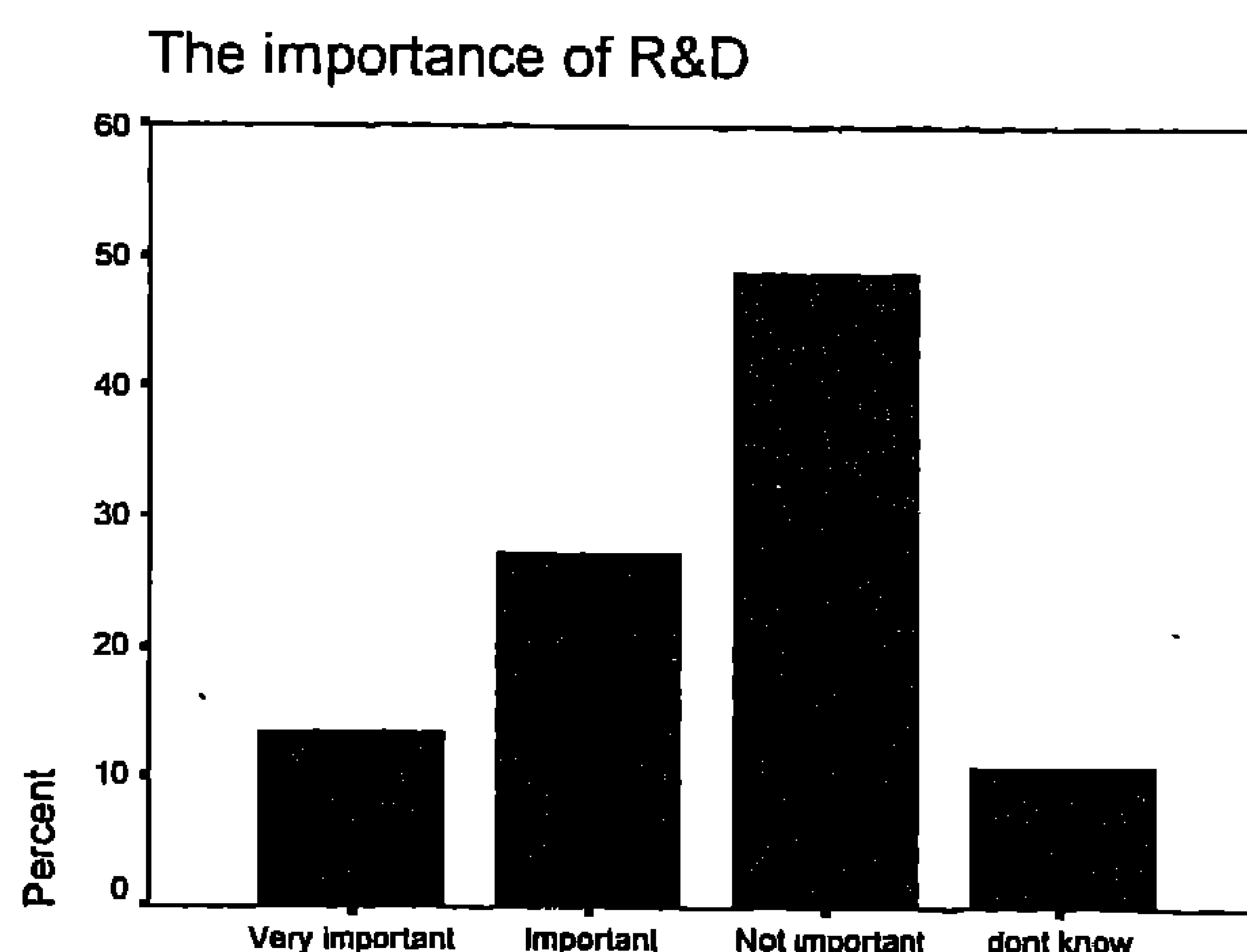
وبالتالي وطالما أن البحوث والتطوير هي أساس بناء القدرات التكنولوجية للدولة المضيفة ، فالدراسة تفترض أنه مع ندرة هيئات البحوث والتطوير وكذلك عمليات الإنفاق ، فإن مستوى البحوث والتطوير من المتوقع أن يكون أقل من مستويات دول شرق آسيا. ولهذا السبب كانت قدرة مصر على الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات المعقدة تكنولوجياً مثل الإلكترونيات (مثل سوني و باناسونيك) أقل من قدرة المنافسين. *ولهذا وجه للشركات عدد من التساؤلات فيما يتعلق بأهمية البحوث والتطوير بصفة عامة، ومستوى البحوث والتطوير في مصر بصفة خاصة.*

١. أهمية البحوث والتطوير في قرارات الشركات بالاستثمار.

The importance of R&D in companies' investment decisions

كان السؤال الأول سؤالاً عاماً ، فقد سئلت الشركات عن مدى أهمية مستوى البحوث والتطوير في الدولة المضيفة في قراراتهم الاستثمارية. *فالدراسة تفترض أن أهمية عنصر البحوث والتطوير تختلف من قطاع إلى آخر.* وكانت النتيجة العامة لتحليل الاستجابات كما هو موضح بالشكل (٥٦) ، حيث لم تعطي أية دلالة . فقد اعتبرها ١٣.٥% على أنها في غاية الأهمية ، في حين ذهب ٢٧% إلى القول بأهمية هذا العامل ، وفي المقابل ذهب ٤٨.٦% إلى القول بعدم أهمية هذا العامل.

شكل رقم (٥٦) مدي أهمية مستوى الدولة المضيفة من البحوث والتطوير في قرارات الشركات



فتلك النتيجة توضح أن هناك تباين بين الشركات الأجنبية في مسألة اعتبارها لمستوى البحوث والتطوير بالدولة المضيفة. وحتى نتمكن من التعرف بدقة على مدى صدق الافتراض من عدمه ، فقد تم إجراء تحليل الانحدار بين كل من قطاع النشاط (متغير مستقل) وأهمية البحوث والتطوير (متغير تابع). فقد تم استخدام الدومية للتعويض بها عن الشركات العاملة في قطاع الإلكترونيات والصناعات الكيماوية والدوائية. فكما هو موضح بالجدول (٤١) تبين أن هناك علاقة ارتباط شديدة القوة وصلت إلى ١٠٠% ، حيث تبين أن تلك الشركات هي الأكثر اعتباراً لمستوى البحوث والتطوير بالدولة المضيفة في قراراتها الاستثمارية.

جدول رقم (٤١) علاقة الارتباط بين قطاعات الإلكترونيات والأدوية والصناعات الكيماوية ومستوى الدولة من البحوث والتطوير

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.348	.173		13.556	.000
	VAR00003	.581	.282	.329	2.063	.047

a. Dependent Variable: The importance of R&D

تلك النتيجة تؤكد الافتراض بأن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف من قطاع لآخر (راجع الباب الأول) فقد أوضح التحليل أن أهمية مستوى الدولة من البحوث والتطوير يختلف من قطاع إلى آخر.

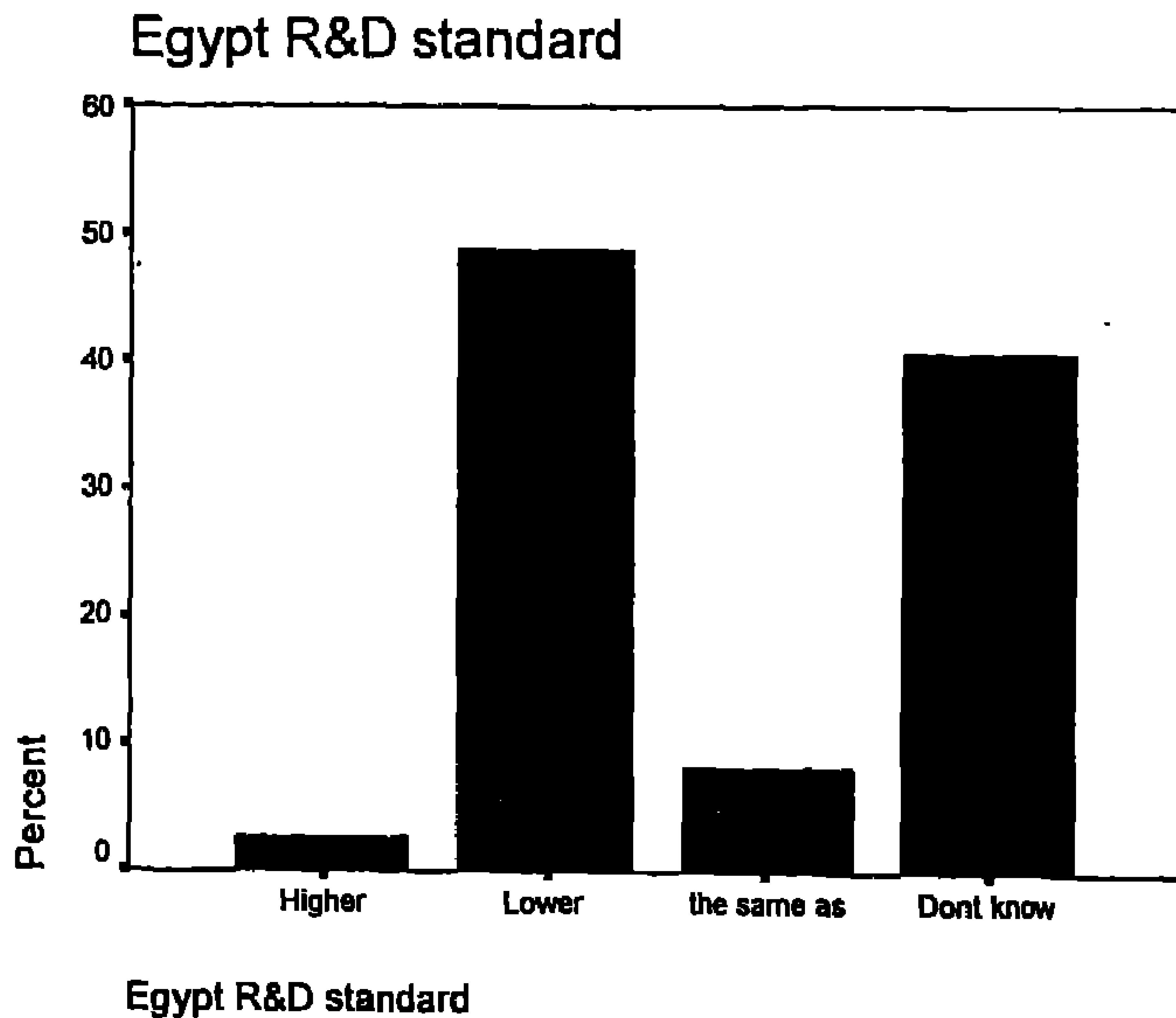
٢. مستوى البحوث والتطوير في مصر مقارنة بالمنافسين في شرق آسيا.

Egypt's R&D standard compared with other competitors

كما تبين لنا في السطور السابقة، فإن مستوى الدولة من البحوث والتطوير يحمل جانباً من الأهمية بالنسبة لأنشطة معينة مثل الإلكترونيات والكومبيوتر والصناعات الدوائية والكيماوية.. ، *ولكن ماذا عن وضع مستوى البحوث والتطوير في مصر؟ تم سؤال الشركات عن تقديرهم لمستوى البحوث والتطوير في مصر مقارنة بالمنافسين في آسيا على وجه الخصوص.*

كما هو مبين بالشكل (٥٧) ، فقد ذهب ٢.٧% إلى اعتبار أن مستوى البحوث والتطوير في مصر أعلى من شرق آسيا ، بينما ذهب ٨.٢ إلى أن مستوى البحوث والتطوير في مصر في نفس مستوى دول شرق آسيا. وفي المقابل ذهب ٥١.٤% إلى اعتبار مستوى البحوث والتطوير في مصر أقل من مستواه بدول شرق آسيا ، في الوقت الذي ذهب فيه ٤٠.٥% إلى القول بعدم علمهم.

شكل رقم (٥٧) مستوى البحوث والتطوير في مصر مقارنة بالمنافسين في شرق أسيا



بداية ، الاختيار لا أعلم (٤٠%) يمكن تفسيره بما توصلنا إليه من الشكل (٥٦) حيث وجدنا أن نفس النسبة ذهبت إلى القول بعدم أهمية مستوى البحوث والتطوير في قراراتهم الاستثمارية. ومن ثم فلن يعنيهم العلم أو البحث عن مستوى البحوث والتطوير بالدولة المضيفة ، ولهذا أجابوا " بلا أعلم ".

ومن ثم فإنه باستبعاد الاختيار " لا أعلم " ، تكون الأغلبية من الشركات قد ذهبت إلى القول بأن مستوى البحوث والتطوير في مصر منخفض. تلك النتيجة تبرهن وتؤكد على صدق الافتراض بأن مستوى البحوث والتطوير في مصر أقل من مستوى دول شرق آسيا. ولهذا يمكننا الآن تفسير امتناع شركات كبرى مثل سوني و باناسونيك وغيرها عن القيام باستثمارات مباشرة في مصر.

ولهذا فإن على الحكومة المصرية أن تولي اهتماماً أكبر لعمليات البحوث والتطوير، وذلك لما يتركه هذا القطاع من آثار إيجابية على الاقتصاد القومي بأكمله خاصة في قرن العلم والتكنولوجيا.

فإذا كان من الصعب الاعتماد على الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا خاصة في المراحل الأولى ، فإن الخيار الوحيد المتبقي هو تطوير القدرات التكنولوجية والفنية المحلية.

وهنا تسجل الدراسة تقديرها للتحركات الأخيرة للرئيس مبارك بإنشاء الجامعة التكنولوجية ، والتي تعد خطوة جيدة على الطريق الصحيح. ولكنها يجب أن يدعمها إنفاق أكثر على البحوث والتطوير ، كما ينبغي على القطاع الخاص أن يعمل يداً بيد مع الحكومة.

وتجربة دول شرق آسيا في هذا المجال خاصة جمهورية كوريا ، يجب أن تدرس ويستفاد منه بسبب نجاحها الملحوظ. فمعظم المنتجات خاصة الإلكترونية التي تملأ السوق المصري الآن هي صناعة كورية بأيدي كورية وصينية.

ففي كوريا نما حجم الإنفاق على البحوث والتطوير بمعدل أعلى من معدل نمو الناتج القومي الإجمالي. في عام ١٩٨٩ بلغ ٢.١٢% من الناتج القومي الإجمالي وقد مثل ذلك أعلى مستوى إنفاق على البحوث والتطوير بين النمور الآسيوية . كما استجاب القطاع الخاص وأكمل ما بدأته الحكومة. فقد نما نصيب القطاع الخاص من الإنفاق على البحوث والتطوير من ١٠% عام ١٩٦٦ إلى ٨٠% عام ١٩٨٦. كما نما عدد المؤسسات البحثية والتطويرية الخاصة ، من مؤسسة واحدة ١٩٧١ إلى ١٩٠ مؤسسة عام ١٩٨٦.

في الولايات المتحدة ، تاريخياً، كانت السياسة الحكومية الفيدرالية هي أساس بناء صرح العلم والتكنولوجيا والبحوث والتطوير سواء داخل الهيئات الفيدرالية أو على وجه الخصوص بالجامعات أو القطاع العسكري والمعامل والصناعة. حالياً تساهم الشركات الخاصة بثلاثة أرباع عمليات البحوث

والتطوير في الولايات المتحدة. حيث تقوم بعمليات تحويل الأفكار العلمية والهندسية الجديدة إلى قطاع الإنتاج والخدمات التي تخلق منها الثروة. في الوقت نفسه فإن الشركات الخاصة هي المصدر الرئيسي لعمليات الابتكار والحكومة هي المستهلك الأول لتلك الابتكارات (برانسكوب ١٩٩٧).

فلقد ركزت الحكومة الأمريكية ولوقت طويل على مساندة البحوث الأساسية لما لها من أهمية ، وقد ترتب على الاستثمارات الأمريكية في البحوث الأساسية منذ الأربعينات من القرن الماضي أن صارت الولايات المتحدة هي أسمى القوى العلمية في العالم.

ومن ثم فإنه بالنسبة لمصر ، فإنه ينبغي استخدام كافة السياسات وليس فقط التمويل المادي للبحوث والتطوير ، أي أن تكون كافة السياسات الاستثمارية هادفة إلى الصب في اتجاه واحد ألا وهو خلق قاعدة تكنولوجية محلية. ومن ثم فيمكن استخدام سياسات مثل الحوافز الضريبية والإصلاح التشريعي ، ومستويات الجودة وحماية الملكية الفكرية، والاهتمام بالمبدعين والمبتكرين ، مع الوضع في الاعتبار اختلاف قطاعات النشاط . فكل صناعة وكل منطقة قد تتطلب سياسات مختلفة . ففي مجال البحوث والتطوير ينبغي تشجيع أنشطة التدريب والتأكيد على الربط بين الجامعة والصناعة.

وإذا ما تم إنشاء قاعدة تكنولوجية محلية، يمكننا بعد ذلك الحديث عن جذب الشركات الكبرى العاملة في الصناعات عالية التقنية. فقد بدا مؤخراً شكا جديد من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر وهو الاستثمار في مجال البحوث والتطوير.

لنأخذ مثالاً بالصين. فقد أشار تقرير الاستثمار في العالم الأخير ٢٠٠١ ، أنه تم إنشاء أكثر من ١٠٠ مركز للبحوث والتطوير في الصين خلال عامي ٢٠٠٠، ٢٠٠١ من قبل شركات دولية بالاعتماد على خبراء صينيين. من أمثلة تلك الشركات التي أنشأت مراكز بحوث، مايكروسوفت، باناسونيك، ميتسوبيشي، سيمنز، موتورولا ...

على سبيل المثال قامت شركة موتورولا بإنشاء مراكز في الصين كلفتها ٢٠٠ مليون دولار باستخدام ٦٥٠ خبير صيني . مايكروسوفت استثمرت ٨٠ مليون في إنشاء مركز بحثي، كما أعلنت عن استثمارها لـ ٥٠ مليون أخرى لخلق مركز تكنولوجي بشنغهاي.

دفعت تلك الشركات للاستثمار في البحوث والتطوير باعتبارين: أولاً لخلق تكنولوجيا تتكيف وحالة التنوع بالسوق الصيني الواسع وكذلك لوفرة بنية أساسية للبحوث والتطوير في الصين، حيث تعليم جيد، وعمالة مستعدة للعمل الشاق مع تكاليف وأجور غير عالية مقارنة بنظرائهم في أوربا . ثانياً ساعد على

ذلك التعديلات التشريعية التي سمحت بحرية الملكية في هذا المجال، كما سمحت للشركات المحلية في مجال البحوث والتطوير بإنشاء مشروعات مشتركة مع أطراف أجنبية وشركات متعددة الجنسيات.

ولهذا وكنتيجة لتلك التطورات، فقد بلغ نصيب شركات البحوث والتطوير من الصادرات الصينية ٢٩.٨ بليون دولار عام ٢٠٠٠.

الافتراض الثامن

أهمية موقع مصر الجغرافي في عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

The importance of Egypt's geographical location on FDI

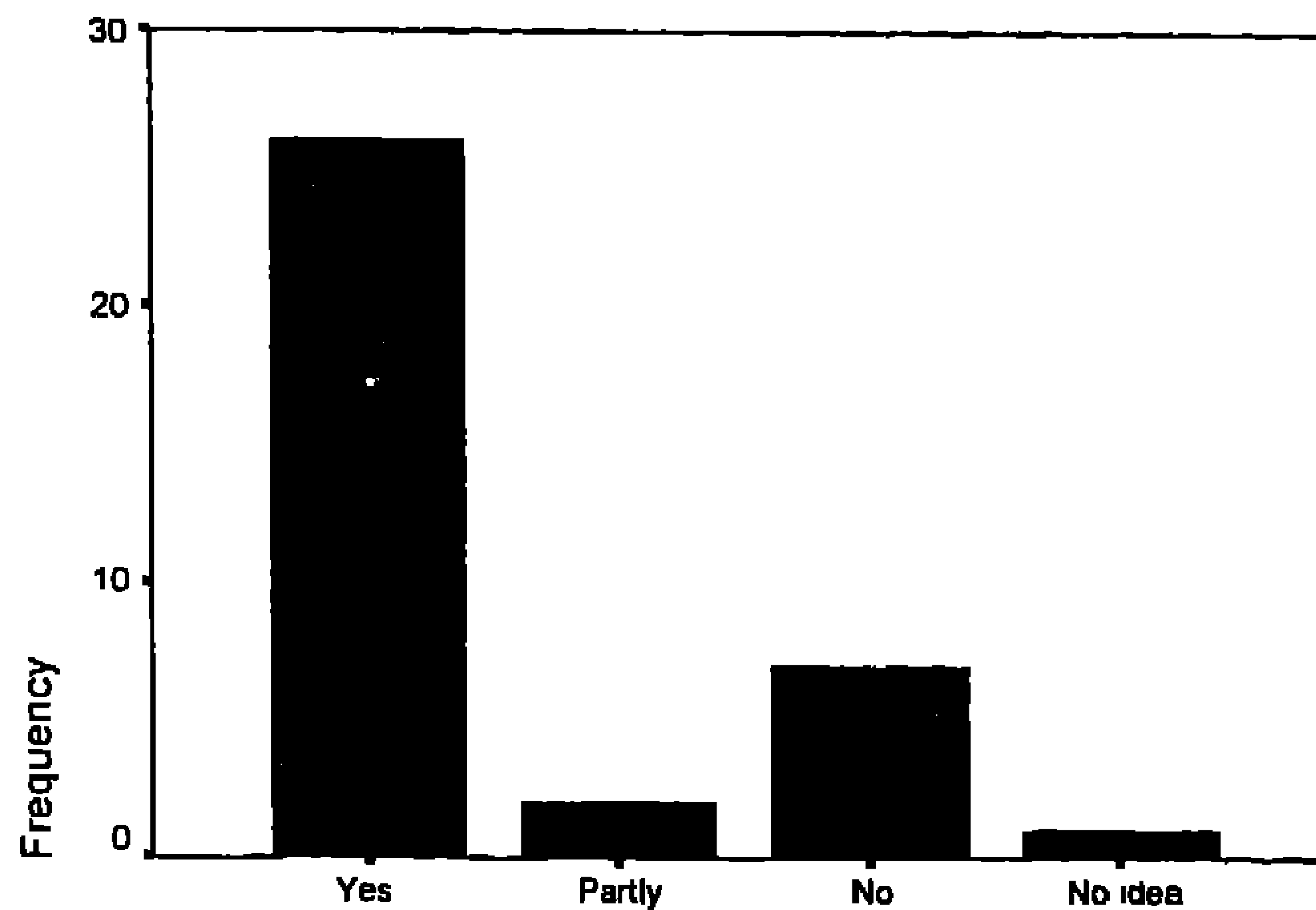
لاحظنا من خلال دراستنا لتجربة كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية أنه بسبب التقارب الجغرافي ، كانت الولايات المتحدة أكبر المستثمرين بدول أمريكا اللاتينية ، وفي المقابل كانت اليابان أكبر المستثمرين في شرق وجنوب شرق آسيا (الباب الثالث). أيضاً وبسبب التقارب الجغرافي ، فإن دول الاتحاد الأوربي مجتمعة هي أكبر مستثمر في مصر خلال الحقبة الماضية (الباب الثالث)، بل أن المملكة المتحدة وحدها كانت أكبر مستثمر في مصر لعام ٢٠٠١.

فمصر تتمتع بموقع جغرافي في غاية التميز بين ثلاث قارات آسيا وأفريقيا وأوربا. أيضاً تتحكم مصر في قناة السويس التي تربط البحر الأحمر بالمتوسط والذي يربط بالتبعية الشمال بالجنوب.

وبسبب هذا الموقع المتميز ، فالدراسة تفترض أن موقع مصر الجغرافي كان عاملاً هاماً بالنسبة للشركات القائمة بالاستثمار في مصر. افترضت الدراسة أيضاً أن مصر بإمكانها جذب مزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة ذلك الذي يهدف إلى التصدير إذا ما أحسن استثمار عامل الموقع. ولهذا السبب تم سؤال الشركات سؤال آخر عما إذا كانت مصر قد أحسنت استثمار موقعها الجغرافي من منظور جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

فقد سئلت الشركات أسئلة عن مدى أهمية الموقع الجغرافي لمصر في قراراتهم الاستثمارية، وما إذا كانوا قد وضعوا عنصر الموقع في اعتبارهم أم لا. كما هو موضح بالشكل (٥٨) تبين أن ٧٢.٢% أجابوا " بنعم " بينما أجاب ١٩.٤% " بلا " في حين أجاب ٥.٦ % بأنهم اعتبروا الموقع.

شكل رقم (٥٨) مدى اعتبارهم للموقع الجغرافي لمصر



النتيجة السابقة توضح كيف كان عامل الموقع هاماً في قرارات الشركات العاملة في مصر. ولكن لوحظ أنه كان هناك تباين بين الشركات في مسألة اعتبارها لعامل الموقع الجغرافي لمصر. فمن خلال استخدام تحليل الارتباط البسيط (جدول ٤٢) تبين أن هناك علاقة ارتباط ملحوظة (٩٥%) بين قطاع النشاط وبالتحديد الشركات العاملة في قطاع السياحة والبنوك والبناء وبين تقديرهم لأهمية الموقع الجغرافي لمصر. على العكس بالنسبة للشركات العاملة بالبترول والصناعات الغذائية فلم يعنيها مسألة الموقع في شيء. وتلك النتيجة تؤكد الافتراض الأول الخاص بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر .

بعد ذلك تم سؤال الشركات سؤال آخر أكثر دقة فيما يتعلق بعنصر الموقع الجغرافي لمصر. فقد سئلت عن مدى أهمية هذا العامل (الموقع) مقارنة بالعوامل الأخرى في قراراتهم الاستثمارية. كما هو مبين بالشكل (٥٩) ذهب ٦.٧% إلى القول بأن هذا العامل " هو أهم العوامل ، في حين ذهب ٤٠% إلى القول بأنه " هام " ، في مقابل ١٣.٣% قالوا بأنه يعادل في الأهمية العوامل الأخرى.

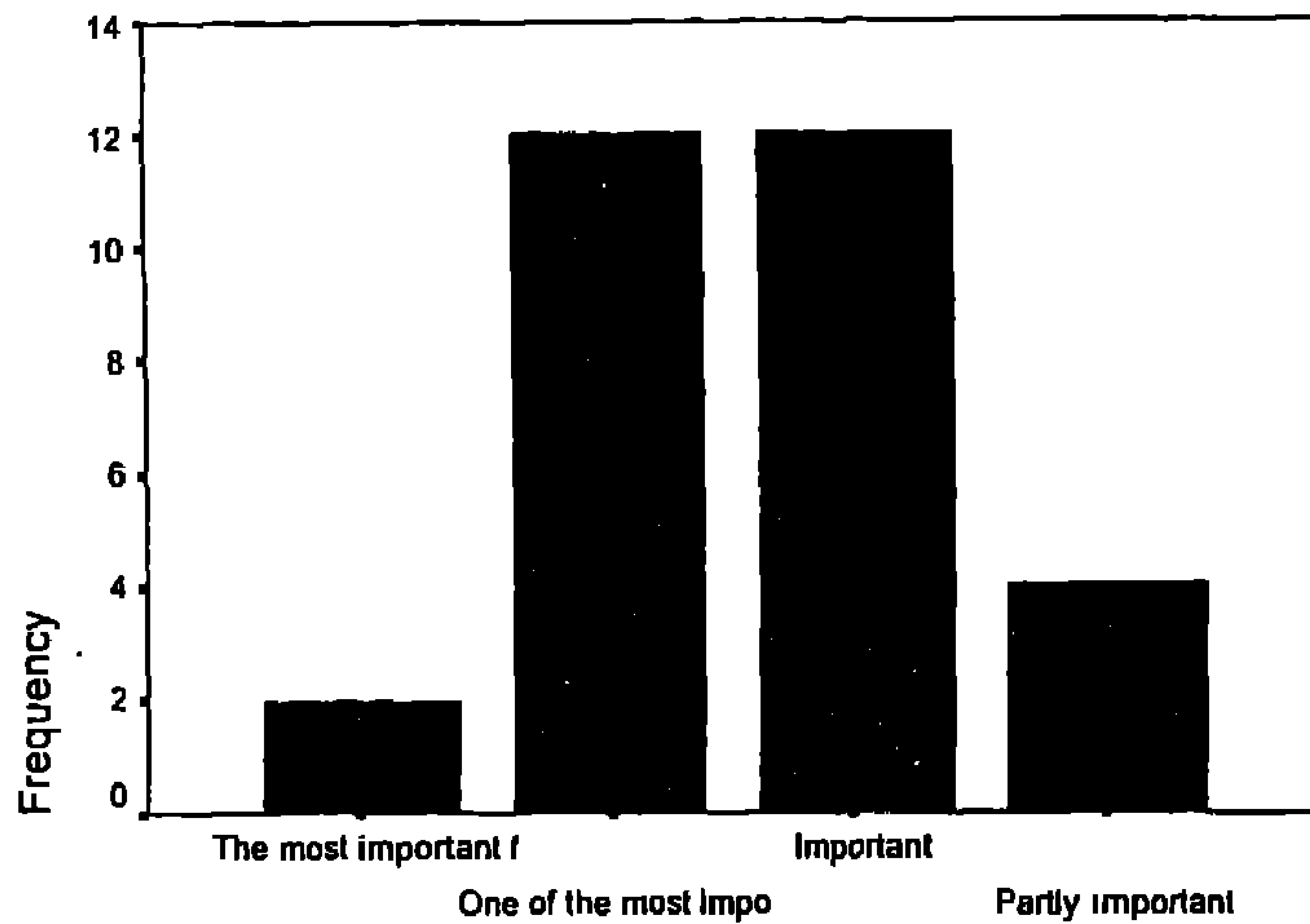
جدول رقم (٤٢) الموقع الجغرافي ومدى أهميته وفقاً لقطاع النشاط

Correlations

		The Sector of Activity	Consid. geographical location
The Sector of Activity	Pearson Correlation	1.000	.360*
	Sig. (2-tailed)	.	.031
	N	38	36
Consid. geographical location	Pearson Correlation	.360*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.031	.
	N	36	36

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

شكل رقم (٥٩) أهمية عامل الموقع مقارنة بالعوامل الأخرى في قرارهم الاستثماري



Geographical compared to the other factors

ولكن النتيجة في مجموعها لم تعطي دلالة واضحة . ولهذا وفي بحث عن نتيجة أكثر دقة فقد تم إجراء تحليل الانحدار (الجدول ٤٣) بين كل من قطاع النشاط (المتغير المستقل) وأهمية عنصر الموقع (المتغير التابع) . تبين من التحليل أن هناك علاقة ارتباط قوية بين المتغيرين. فالشركات العاملة في قطاع الخدمات عامة والسياحة خاصة كانت الأكثر اعتباراً لعنصر الموقع مقارنة

بالشركات العاملة في قطاع التصنيع واستكشاف البترول. أيضاً ، كانت الشركات الصناعية أكثر اعتباراً لعنصر الموقع من الشركات العاملة في قطاع البترول.

جدول رقم (٤٣)علاقة الارتباط بين القطاعات الخدمية ومدى أهمية عامل الموقع

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.887	.376		5.026	.000
	The Sector of Activity	.403	.197	.361	2.048	.050

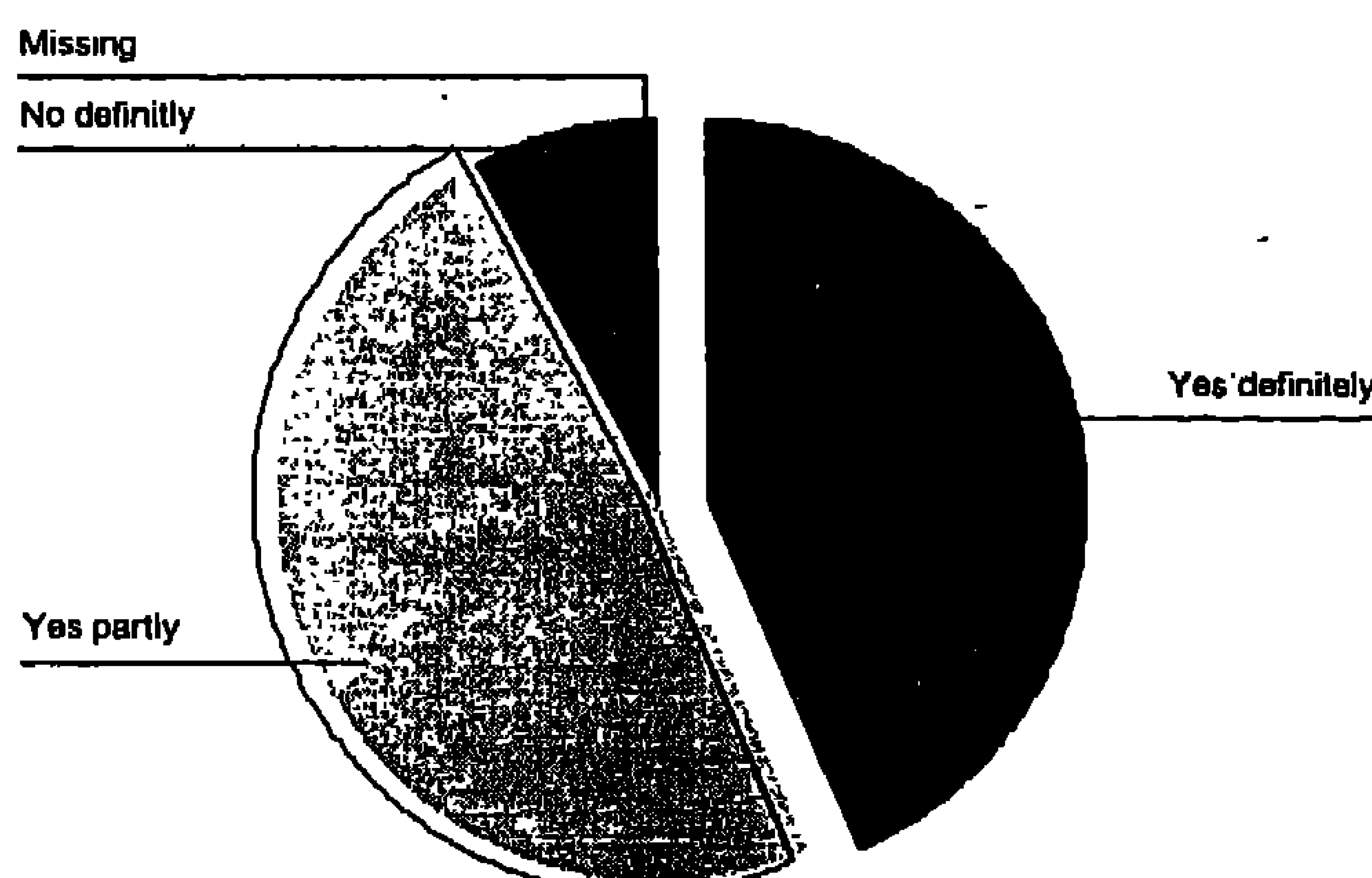
a. Dependent Variable: Geographical compared to the other factors

تلك النتيجة تؤكد أيضاً الافتراض الأول الخـاص بنظريـة الاسـتثمار الأجنبي المباشر. وعلى كل، فإن النتيجة العامة تؤكد أن موقع مصر الجغرافـي كان عاملاً مهماً في القرار الاستثماري للشركات ، وإن تفاوت مستوى الأهميـة من قطاع إلى آخر.

السؤال الأخير والمتعلق بالموقع الجغرافي لمصر دار حول ما إذا كان موقع مصر الجغرافي قد أفادها من منظور الاستثمار الأجنبي المباشر.

شكل رقم (٦٠) هل استفادت مصر من موقعها من منظور الاستثمار المباشر؟

Has Egypt Benefited from its Geographical Location



كما هو موضح بالشكل (٦٠) تبين أن النتيجة مناصفة . حيث أجـــاب ٤٥.٩% بالقول " نعم كلية" ، في مقابل ٥١.٤% قالوا " بأنه أفادها جزئياً " فـــي حين ذهب ٢.٧% إلى القول بأن الموقع لم يفدها إطلاقاً. النتيجة السابقة توضح أن أكثر من ٩٧% يعتقدون أن موقع مصر إما أفادها كلية أو جزئياً. فبالنســبة لمن أجابوا " بأ فادها جزئيا " ذهبوا في تفصيل إجاباتهم إلى القول بأنـــه يجـــب تقديم مصر إلى العالم ليس كمكان تاريخي فقط ، ولكن الأكثر أهميـــة كســـوق جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر. تلك النقطة عرضنا لها بالتفصيل من خـــلال الافتراض التالي.

إذاً باختصار ، فإن النتيجة المتعلقة بـــالموقع الجغرافـــي لمصـــر أكـــدت الافتراض بأن موقع مصر كان على جانب من الأهمية فـــي قـــرار الشـــركات بالاستثمار (٧٢%). تأكد أيضاً أن مستوى الأهمية اختلف من شركة إلى أخرى حسب قطاع النشاط. أيضاً تبين أن الشركات بنسبة ٩٧% ذهبت إلى أن مصر قد استفادت كلية (٤٦%) أو استفادت جزئياً (٥١%) من موقعها الجغرافي. الأكثر من ذلك عرضت الشركات لكيفية تعظيم مصر استفادتها من موقعهـــا بـــبعض الإجراءات نعرض لها من خلال الافتراض التالي.

الافتراض التاسع

استراتيجية الترويج المصرية للاستثمار الأجنبي المباشر

Egyptian promotion strategy for FDI

بمرور الوقت، صارت عمليات الترويج للاستثمار على قدر من الأهمية . فالدول التي غير ت من سياساتها المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك الدول الراغبة في إعادة جذب المستثمرين إليها شرعوا في التسويق له (الأونكتاد ١٩٩٥)، كما لم يخلو تقرير من تقارير الاستثمار في العالم من الإشارة إلى أهمية الترويج للاستثمار وصور الترويج.

فقد بدأت الحكومات في إدراك أن أول شيء هو تطوير السياسات والخطوة الثانية هي توصيل المعلومات للمستثمرين وصانعي القرار الاستثماري وذلك للقيام بالاستثمار. فالحاجة إلى خطوات ترويجية تبدوا حينما تغير الحكومات من مواقفها وسياساتها تجاه دور الاستثمار الأجنبي المباشر في عملية التنمية من السلبي إلى الإيجابي ، ولكن المستثمرين لا يستجيبون بذات السرعة التي تمت بها التعديلات. فتلك الدولة عليها أن تتعامل أو تعمل على تغيير صورتها التي استمرت لزمن كسوق غير صديق للاستثمار الأجنبي المباشر (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٨).

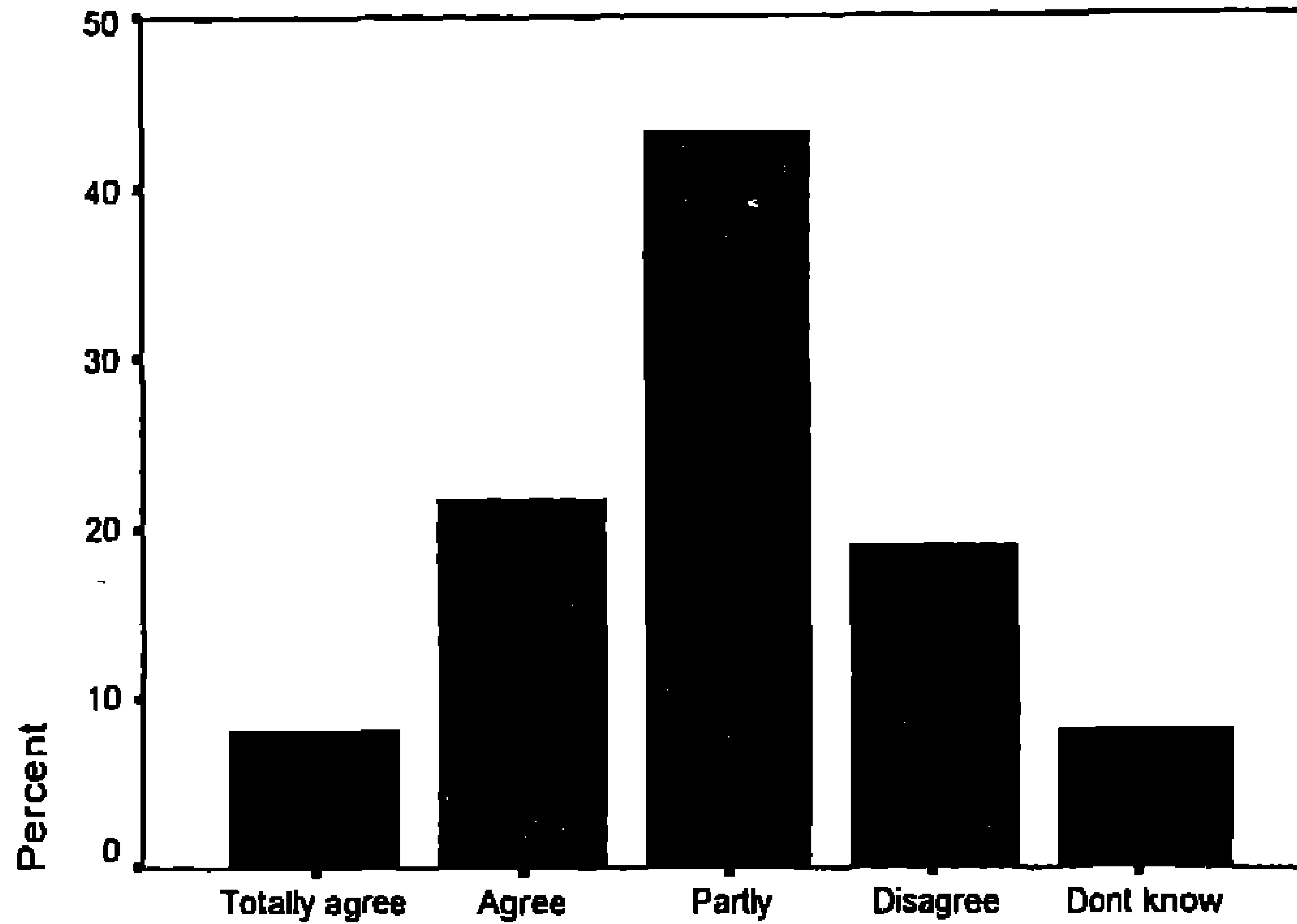
أيضاً وفقاً لتجارب دول الآسيان والنمور الآسيوية، فقد استطاعت تلك الدول وفي مراحلها الأولى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر حتى نهاية الثمانينات من خلال سياسات ترويجية مكثفة . فصانعي القرار في كل من كوريا وتايوان وسنغافورة على وجه الخصوص، روجوا لجذب الاستثمار الأجنبي خاصة ذلك العالي التقنية (أوتارا ١٩٩٦).

تفترض دراستنا أن صورة مصر كمنتجع للاستثمار الأجنبي المباشر لم تقدم أو لم يروج لها بالشكل المطلوب. فالتسويق Promotion or marketing هو أحد العوامل الهامة في عملية البيع لأنه بدون تسويق جيد لن تكون هناك نسبة مبيعات بل قد لا يكون المستهلك على علم بالمنتج . كذلك الشأن بالنسبة للتسويق لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. فبدون استراتيجية ترويج قوية وفعالة وواضحة ، فإن المستثمرين المحتملين لن يمكنهم الحصول على المعلومات المطلوبة عن مصر كسوق لأنشطتهم.

لكل تلك الأسباب ، تم سؤال الشركات عن تقييمهم لاستراتيجية الترويج للاستثمار في مصر. فقد سئلوا أولا عما إذا كانوا يتفقوا أم يختلفوا في أن عملية الترويج لجذب الاستثمار الأجنبي لمصر تتم بشكل فعال. كما هو مبين بالشكل

(٦١) ذهب أقل من ثلث العينة إلى القول بأن استراتيجية الترويج فعالة ومنتجة ، ومع ذلك ذهبت الأغلبية البسيطة (٤٣.٢%) للقول باتفاقهم الجزئي ، في حين ذهب ١٨.٩% إلى القول بعدم اتفاقهم نظراً لأن الاستراتيجية غير فعالة. الأكثر من ذلك فإن النسبة التي أجابت " بلا أعلم " كانت كلها من المسئولين الأجانب.

شكل رقم (٦١) استراتيجية الترويج للاستثمار في مصر تعما بفاعلية



وبدمج الثلاث خيارات الأخيرة معاً تكون النسبة الإجمالية ٧٠% . وتلك النسبة المجمعة توضح أن هناك أغلبية ملحوظة ترى بأن استراتيجية الترويج للاستثمار إما غير كافية Not sufficient ، أو أنه لا توجد استراتيجية كلية ، أو أنه ليس لديهم فكرة عن استراتيجية الترويج بمصر.

في سؤال مفتوح تم سؤال العينة بتقديم مقترحاتهم إذا ما كانوا يرون أن استراتيجية الترويج لمصر يمكن تحسينها . وقد قام المشاركون بتقديم مقترحات نافعة. فوفقاً لكل من شيندلز وسيكا مصر أنه ينبغي عقد لقاءات وندوات مستمرة عن مصر في كل من أوربا والولايات المتحدة وآسيا . كما أنه ينبغي تكثيف حملات المندوبين والممثلين Representative and delegates بالخارج . كذلك دعوة رجال الأعمال من الخارج للمشاركة في معارض وندوات عن مصر وعلى أرض مصر.

ومع ذلك ، فقد لوحظ خلال الثلاث سنوات الماضية أن مفوضين رسميين ولقاءات كثيرة تم عقدها بالخارج ، ولكنها لم تكن فعالة فيما يتعلق بعدد المشاركين . ووفقاً للمسئول بشركة ماراثون للبترول "ينبغي أن يكون هناك

متخصصون Specialists في التسويق وليس موظفين حكوميين وذلك لحمل تلك المسؤولية الكبرى في عصر يلعب فيه التسويق دوراً محورياً"، وهو نفس ما ذهب إليه المسئول بفندق سويستول كايرو حيث ذهب إلى أن تسويق مصر يجب أن يتولاه أفراد مناسبين علمياً ومهارياً وفنياً. أضاف المسئولون عن كل من منظمة جيترو وشركة شل " أنه ينبغي وضع أراء المستثمرين وكذلك تجارب كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية في الاعتبار كما ينبغي فهمها فهماً جيداً".

وفقاً لرأي أحد رجال الأعمال اليابانيين والذي شارك في الاستبيان " أن مصر بعيدة عن اليابان وتختلف في موقعها مقارنة بدول الآسيان أو النمور الآسيوية أو الصين، ولذا فإنه قد حان الوقت لبيع الصورة الجديدة لمصر. فقد بات من الضروري بالنسبة لمصر أن تبرهن على قدرتها التنافسية جغرافياً وسياسياً وثقافياً واقتصادياً ، كل ذلك يمكن إنجازه من خلال عملية ترويج فعالة".

أما رئيس شركة بيجو مصر فقد اقترح اقتراحاً وجيهاً وهو أن يتولى القطاع الخاص _ وليس مسئولين حكوميين – عملية الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر بمصر. فالقطاع الخاص (سواء كان وطني أو أجنبي) يمكنه الترويج بفاعلية سواء قام بالترويج على استقلال أو بالتعاون مع الحكومة . فيمكن إنشاء شركات خاصة ذات هدف واحد وهو الترويج للاستثمار، وتحسب أرباحها وفقاً لنجاحها في جذب مستثمرين جدد.

فعلى سبيل المثال ، إذا ما نجحت تلك الشركة الخاصة في جذب استثمارات برأسمال قدره بليون دولار ، فإن شركة الترويج الخاصة يمكنها بالاتفاق مع الحكومة أن تحصل على ١% من قيمة الصفقة أو أي نسبة يتفق على تحديدها.

وفقاً لغرفة التجارة الألمانية " أن استراتيجية الترويج غير فعالة حيث لا يوجد وضوح أو شفافية كما أن عدد الشركات الأجنبية العاملة بمصر غير معروف على وجه الدقة ومن ثم فنحن غير قادرون على دراسة السوق المصري".

كما ذهب السيد مدير فندق سميراميس إلى أنه " يجب تقديم مصر بطريقة مختلفة ، مصر الحديثة وليس مصر كحضارة وأهرامات". فمصر بحاجة إلى حملات ترويج مكثفة مثلما حدث في سنغافورة وأيرلندا حتى تتمكن من جذب اهتمام العالم ، وربما تصحيح صور أو معتقدات خاطئة. مؤتمر مينا في نوفمبر ١٩٩٦ كان بمثابة بداية جديدة . هناك وسائل وفنون أخرى يمكن القيام بها مثل القيام بعمل لقاءات مباشرة مع شركات أجنبية بعينها وكذلك خدمة المستثمرين من استشارات وتوفير خدمات ما بعد الاستثمار (منى سالم ١٩٩٨).

يوصى بأن يكون هناك هيئة خاصة بالترويج للاستثمار ذات علاقات وروابط قوية مع القطاع الخاص . تلك الهيئة يمكن أن تتضمن في إدارتها مسئولين حكوميين ومسئولين من أفراد القطاع الخاص. فهي أفضل من هيئة عامة صرف والتي قد لا يثق بها المستثمرين.

وتأكيداً لدعوتنا تلك، ووفقاً لما نشر بجريدة الجمهورية الرسمية (١٤ مايو ٢٠٠٠) أن المجموعة الوزارية تناقش تعديل قانون الاستثمار ٨/ ١٩٩٧ كما دعت إلى حملة ترويج دولية للاستثمار بمصر.

١٠-ملاحظات أخرى أبداها المستثمرين"النظامين القضائي والتشريعي"

Legislative and Judicial system

السؤل قبل الأخير والذي تم توجيهه للعينة كان سؤلاً مفتوحاً للسادة المشاركين لإبداء ملاحظاتهم لأمور لم يتم التعرض لها من قبل خلال الاستبيان.

ركز غالبية المسئولين ملاحظاتهم وبنسبة عالية على مسألة الإصلاح التشريعي والقضائي. فقد نادوا بالإصلاح العاجل والضروري للنظام القانوني المصري حتى يتماشى وبسرعة مع المتغيرات الدولية والمحلية.

فوفقاً لمدير مؤسسة فريدريك هايمان الألمانية بالقاهرة " أن الإصلاح التشريعي يجب إنجازه بشكل عاجل " كما أنه وفقاً لرئيس شركة موبيل للبترول " أنه ينبغي تخفيض عدد القوانين نظراً لأنها بكثرتها مربكة ومن ثم من الصعب فهمها". كما ذهب السيد ممثل بنك برلين بالقاهرة إلى القول بأن " الاستقرار التشريعي والإصلاح القضائي والإسراع بالفصل في القضايا ، أمور في غاية الأهمية بالنسبة لمصر من منظور الاستثمار الأجنبي المباشر".

وفقاً لشركة أموكو للبترول " أن أية قوانين اقتصادية ، وقبل إصدارها ينبغي طرحها أولاً للمناقشة واستطلاع رأي المستثمرين بشأنها. فلا ينبغي أن تفاجأ السوق بقوانين مفاجئة". هناك حاجة ملحة لإصلاح النظام القضائي خاصة ذلك القسم المتعلق بالقضايا التجارية . وفقاً لرئيس شركة بتروبال " أن الإصلاح التشريعي يجب أن يكون مشمولاً بوضوح وشفافية القواعد حتى يسهل تطبيقها ".

أخيراً وفقاً لشركة شيندر الكتريك " أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن لأن ينمو بكثرة إذا تمكنت مصر من إنجاز نظام تشريعي متوازن". فتوافر مناخ تشريعي جذاب يمثل أهمية كبرى في قرارات الشركات الأجنبية ، لأنها الضمانة الأساسية لحقوقهم وواجباتهم. كما أن من حق المستثمرين سواء محليين أو أجانب أن يدركوا أن القواعد التي يعملون في ظلها ميسرة وتطبق بشكل عادل". فمن منظور المستثمرين الأجانب على وجه الخصوص أن تعدد القوانين

والتشريعات تخلق حالة من التشويه وهو ما يرفع التكلفة ويؤدي بالشركات والسوق عامة إلى العمل بأقل كفاءة.

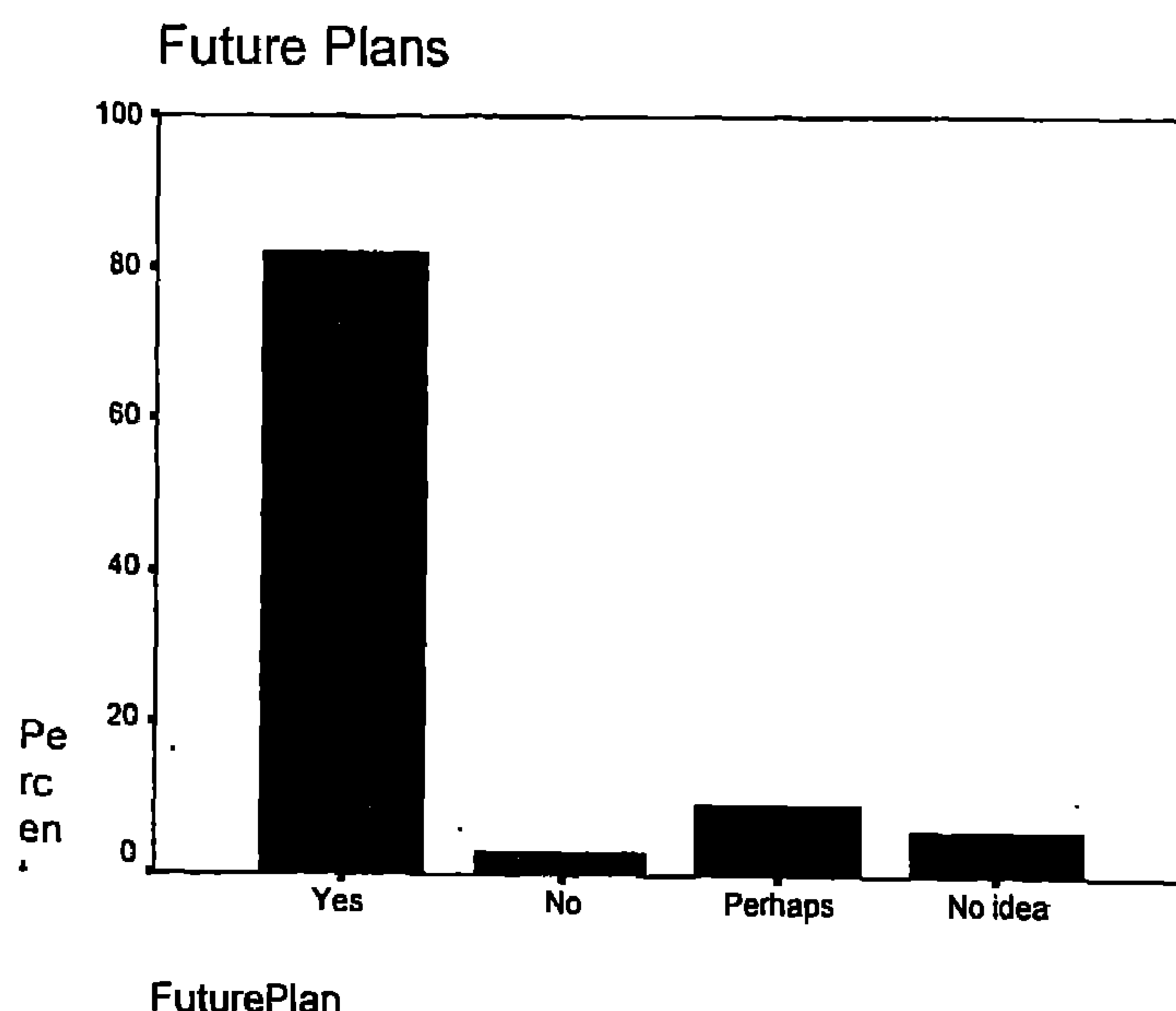
هناك عقبة أخرى أمام المستثمرين الأجانب والتي تتمثل في نظام قضائي مثقل بأضعاف أضعاف طاقته. فمتوسط القضية التجارية Commercial case ست سنوات . النظام القضائي مشوش والمستثمر يتحمل خطر المحاولة بل قد يحاكم ويتهم و يعاقب حتى قبل علمه بمسئوليته عن جريمة ما" وهو ما أشار إلية تقرير صادر عن الاتحاد الأوربي (١٩٩٧).

باختصار ، ليس هناك شك من أن الوضوح والاستقرار في القوانين ، كما أن جودة ومصداقية النظام التشريعي والحماية القانونية العاجلة، تمثل جميعها مطلباً حاسماً لجعل مناخ الاستثمار بمصر أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر.

١١. التوقعات العامة لمستقبل الاستثمار في مصر
Expectation for FDI future in Egypt

سئلت العينة سؤالين آخرين اختتمنا بهما الاستبيان وكانا عن توقعات المستثمرين بشأن مستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر بمصر. *فالسؤال الأول كان عما إذا كانت لديهم أية خطط لتوسيع أنشطتهم على أرض مصر خلال الفترة من ٤ إلى ٦ سنوات القادمة*. وفقاً لما هو مبين بالشكل (٦٢) تبين أن هناك غالبية عظمى (٨١.٨%) أجابوا " بنعم " حيث أن لديهم خطط بتوسيع أنشطتهم. في المقابل ذهب ٣% بالإجابة " بلا " ، في حين أجاب ٩.١% بالقول " ربما " وأخيراً ذهب ٦.١% إلى القول بأنه ليس لديه فكرة.

شكل رقم (٦٢) خطط لتوسيع أنشطتهم في مصر

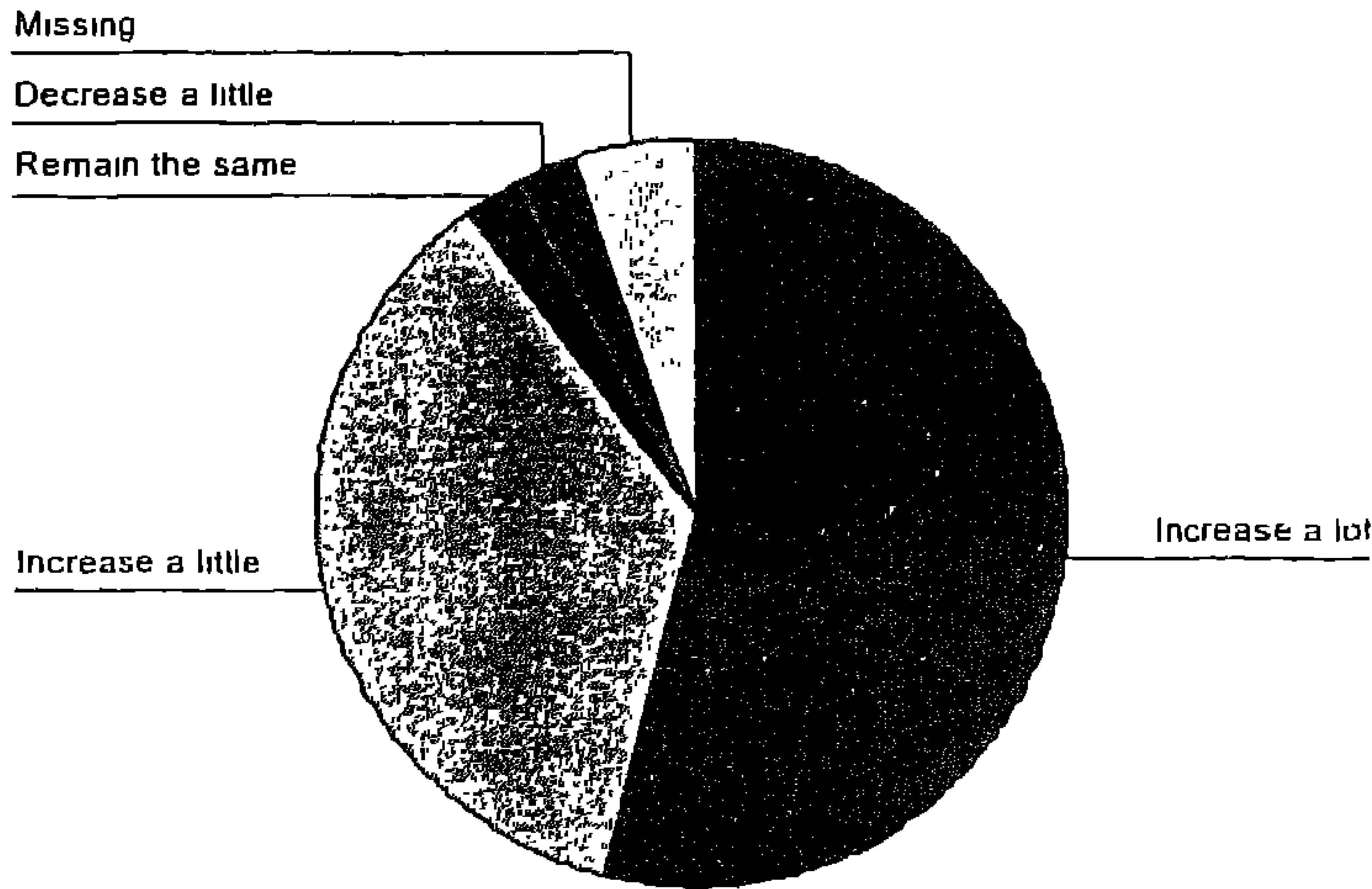


فالإحساس أو الشعور العام لدى المستثمرين هو شعور إيجابي Positive impression بشأن مستقبل الاستثمار بمصر. *ومع ذلك فعندما تم سؤلهم سؤلا آخر أكثر دقة عن توقعاتهم لحجم الزيادة المستقبلية في الاستثمار وما إذا كان الاستثمار سيتدفق بكثرة أم سيزداد زيادة محدودة أم بنفس المستويات الحالية. كانت ردودهم كما هو موضح بالشك* (٦٣).

بصفة عامة ، ذهب ٩٤% إلى القول بأنه سيزداد ، ولكن داخل تلك النسبة ذهب ٥٨.٨% وهم يمثلون أغلبية ، وإن كانت أغلبية بسيطة إلى القول بأن الاستثمار سيتدفق بكثرة في مقابل ٣٧.٨% ذهبوا إلى القول أنه ستكون هناك زيادة وإن كانت زيادة محدودة. فقط ذهب ٢.٧% إلى توقع أن يبقى مستوى تدفق الاستثمار كما هو عليه الآن ، في حين ذهب ٢.٧% إلى توقع انخفاضه عن المستويات الحالية.

شكل رقم (٦٣) التوقعات بشأن حجم الزيادة المستقبلية

FDI future in Egypt



ومع ذلك حاولنا التدقيق أكثر في تلك النتيجة فأدخلنا عامل الجنسية ، كما فعلنا من قبل ، وذلك للتعرف علي ما إذا كان لجنسية المسئول أثر علي توقعه، وبالتحديد جنسية المسئول المصري . تبين وبوضوح أن أكثر من ٨ من بين الـ ١٢ مسئول مصري ذهبوا إلي أن الاستثمار سيزداد بكثرة . في مقابل ١٣ من بي الـ ٢٥ مسئول أجنبي وهو ما يوضح مدى تفاؤل المصريين مقارنة بنظرائهم الأجانب، ربما لإدراكهم لما تم من إنجازات على أرض مصر.

ولكن بصفة عامة ، فإن الشركات الأجنبية لديها نظرة متفائلة وإيجابية خاصة بعد التحسن الملحوظ والناتج عن الإصلاح الاقتصادي خلال الحقبة الماضية . ومع ذلك فإن النسبة التي قالت إما بالزيادة المستقبلية المحدودة أو نفس المستويات الحالية أو انخفاض التدفق فإن لديها بعض التحفظات إما لعوامل

راجعة للوضع الاقتصادي الداخلي ومهارات العمال والشفافية والبيروقراطية والتوقعات المستقبلية بالمنطقة كل تلك التحفظات عرضناها وحللناها خلال الفروض التسعة السابقة والمتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر .

ولهذا فإن توقعات الشركات الأجنبية بزيادة تدفق الاستثمار سواء كانت زيادة كبيرة أو محدودة هو أمر مشروط بضرورة استمرار عمليات الإصلاح الاقتصادي والإداري والتشريعي والاجتماعي (العنصر البشري) . كما أن حل مشكلة الشرق الوسط وكذلك أي تحرك نحو عملية اتحاد إقليمي سوف يخلق مناخ استثمارياً مستقراً بالمنطقة وهو ما سيشجع بالتبعية الشركات الأجنبية علي القدوم إلي مصر . فالبيانات بشأن نصيب مصر من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال ١٩٩٩ و ٢٠٠٠ تؤكد النتائج سالفة الذكر حيث ارتفع نصيب مصر وإن كانت زيادة محدودة من ٨٠٠ مليون ١٩٩٧ إلي بليون خلال عامي ١٩٩٩، ٢٠٠٠ (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٩ ، ٢٠٠٠) . ولكن مؤشرات عام ٢٠٠١ و ٢٠٠٢ تختلف تماماً كما سبق أن أشرنا حيث انخفاض التدفقات إلى مصر لأقل من نصيبها عام ٢٠٠٠.

الباب الثامن

الخاتمة والتوصيات

Conclusion and recommendations

تنامت خلال السنوات الماضية، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر كعنصر هام من عناصر تحريك عجلة النمو الاقتصادي، بل وعناصر التأثير في مجريات الاقتصاد ومن ثم السياسة الدولية . وقد انعكس هذا التحول في مؤشرات وحجم ذلك النوع من الاستثمار خلال الحقبتين الماضيتين ، حيث توسعت الدول في اعتمادها على الاستثمار الأجنبي المباشر ووفقاً للتفصيل الذي عرضنا له في البابين الثاني والثالث.

أما بالنسبة لمصر ، وهي المستهدفة من تلك الدراسة ، فإنها تعطي أولوية كبرى للاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره القاطرة التي يمكنها خلق آثار إيجابية مضاعفة داخل الاقتصاد المصري بأكمله (الباب الرابع) . ومع ذلك فإن عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ليست بالأمر الهين خاصة في ظل المنافسة الدولية الشديدة حالياً لجذبه ، وهنا تنطبق قوانين العرض والطلب في أسمى صورها (أي الطلب العالمي على الاستثمار المباشر في مواجهة عرضه المحدود نسبيا).

كان حتماً علينا القيام بتحليل تجارب الدول التي نجحت خلال الحقب الماضية في جذب ذلك النوع من الاستثمار ، ولم نجد بوضوح سوى دول شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية . فالهدف من دراسة تلك التجارب الناجحة هو الوقوف على محددات وعوامل جذب ذلك النوع من الاستثمار . فما الذي جعلهم على قائمة الدول النامية الأعلى جذباً للاستثمار في تلك المنطقتين من العالم؟!!.

ولكن قبل الدخول في دراسة تلك التجارب الناجحة، كان علينا أولاً البحث عن فهم عام وتأصيل علمي لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر. ولم يكن هناك من سبيل إلى الوصول إلى هذا الفهم إلا من خلال الدراسة التأصيلية لنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر.

ولهذا ، في الباب الأول تمت مناقشة نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر بدءً بالنظرية النيوكلاسيكية وانتهاءً بنظرية جون دنينج. أنهينا هذا الباب بعملية تقييم للمتغيرات الدولية خلال الحقبة الماضية وأثارها على نظرية الاستثمار ، وخاصة نظرية جون دنينج المعمول بها في كافة الدراسات تقريباً. وانتهينا

بوضع افتراضين تعلقا بنظرية الاستثمار عامة ونظرية جون دنينج على وجه الخصوص.

فعلى الرغم من أن دراستنا من حيث المبدأ تقبل الأفكار العامة للنظرية الانتقائية لجون دنينج (والتي لا تعدو – في رأيي- أن تكون وجهة نظر لدنينج عن أن تكون نظرية علمية)، إلا أنها تفترض أن العنصر الثالث في النظرية (وهو الأكثر ارتباطاً بموضوع الدراسة هنا) بحاجة إلى قدر من الدقة والوضوح لأنه على وضعه القائم لا يعطي أية دلالة علمية. فوفقاً لنظرية دنينج ، عوامل تحرك رأس المال الدولي وخاصة الاستثمار الأجنبي المباشر تلك المتعلقة بالدولة المضيفة وهي التي أطلق عليها " عوامل التركز " locational factors.

فقد وضع دنينج تلك الفكرة بهذا التعميم دون تحديد واضح ، ولكن هل تعطي تلك الفكرة أية دلالة؟ وبتعبير آخر ، هل من الممكن اختبار تلك الفكرة تطبيقياً؟ لقد افترضت الدراسة أنه مع وجود العنصرين الأول والثاني في نظرية جون دنينج ، فإن مدى أهمية العنصر الثالث " وهو المتعلق بالعوامل الراجعة للدولة المضيفة " يمكن أن تختلف من قطاع إلى آخر ، وكذلك تبعاً لاستراتيجية الاستثمار الخاصة بالشركة.

كان الهدف من وضع هذا الافتراض هو أن يكون للنظرية صدى من الواقع ومن ثم يكون من الممكن تطبيقها واختبارها إحصائياً، ، أما تركها بمثل هذا التعميم فلن يخرجها من إطارها النظري ، وهو ما دعا البعض كما سبق أن عرضنا إلى القول بأن أفكار دنينج لا تتعدى كونها آراء لا ترقى إلى مرتبة نظرية قابلة للتطبيق والاختبار العلمي.

وبالفعل وكما عرضنا في الباب السابع فقد أكدت النتائج الافتراضين المتعلقين بنظرية الاستثمار الأجنبي المباشر . ومن ثم تكون الدراسة قد أضافت شيئاً جديداً – على حد علم الباحث – لم يتطرق إليه الباحثون من قبل.

الباب الثاني ، والذي كان باباً في غاية الأهمية ، عرضنا فيه للمتغيرات السياسية والاقتصادية الدولية وآثارها على الحجم والتوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر. تبين من الدراسة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشهد بيئة دولية وإقليمية ومحلية جديدة بعد التطورات الهامة التي شهدها عالمنا خلال التسعينات من انهيار الاتحاد السوفيتي وظهور الاتحادات والتكتلات الإقليمية والمنظمات الدولية خاصة منظمة التجارة العالمية ، وعمليات الإصلاح الاقتصادي واسعة النطاق بكافة أرجاء المعمورة ، وعمليات الاندماج والإحلال التي عظمت من قوة وتأثير الكيانات الاقتصادية الدولية في كافة القطاعات. كل تلك العوامل أثرت بالإيجاب على ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر سواء من حيث الحجم أو

التوزيع الجغرافي وفقاً للتفصيل الذي عرضنا له في حينه. كل تلك التطورات تم اختصارها في تعبير العولمة Globalization .

فاتفاقات منظمة التجارة العالمية ولأول مرة تتعرض مباشرة لحماية الاستثمار الأجنبي المباشر وهو ما أضفى على الاستثمار الأجنبي المباشر أبعاداً جديدة خاصة في علاقته بالدول النامية. حيث أن على الدول النامية إزالة القيود والعقبات من خلال الإصلاح التجاري ولهذا تبين أن ٩٩% من الإصلاحات التشريعية والتجارية كانت في صالح الاستثمار الأجنبي المباشر (الباب الثاني). كما ضمن الاتفاق الحماية للملكية الفكرية.

أضف إلى ذلك أن منظمات مثل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD والبنك الدولي تشجع بقوة التحرك نحو اتفاق للاستثمار متعدد الأطراف. أيضاً تمت مناقشة العلاقة بين كل من التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر وما إذا كانت علاقة إحلال أم تكامل. تبين بوضوح أنها علاقة تكامل كما توصي الدراسة بإعطاء تلك الجزئية قدراً من الاهتمام في الأبحاث المستقبلية.

ومع ذلك فإن الظاهرة الأكثر بروزاً خلال الحقبة الماضية وإلى الآن هي المنافسة الدولية لجذب الاستثمار المباشر ، وهو موقف يختلف كلية عن المواقف التي تبنتها الدول خلال الخمسينات والستينات وحتى السبعينات . ولكن من الملاحظ أنه ، وإن كانت تلك النافسة تصب لصالح الشركات متعددة الجنسيات حيث فتحت الباب للكثير من البدائل والخيارات ، إلا أنها ليست في صالح الدول المتنافسة .

فالدولة التي ستتمكن من توفير مناخ جاذب للاستثمار سوف تفوز بالسباق، خاصة بعد دخول دول شرق أوروبا والدول الشيوعية سابقاً .

* _في الباب الثالث_ عرضنا للتجربة الناجحة لدول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية وذلك للتعرف علي العوامل الرئيسية التي وقفت خلف هذا النجاح . فقد تبين كما عرضنا أن أكثر من ثلثي حجم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي للدول النامية تم توجيهه إلي هاتين المنطقتين.

تبين لنا أن هاتين المنطقتين كانتا شديدتا الجاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر للعديد من العوامل . فبصفة عامة بالنسبة لمنطقة شرق وجنوب شرق آسيا تبين أن العمالة الماهرة والرخيصة كانت شديدة الجاذبية للمستثمرين من اليابان والاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة. أيضاً حجم السوق في المنطقة خاصة السوق الصيني لعب دوراً هاماً في عملية تدفق الاستثمار للمنطقة .

ولكن الأهم هو معدلات النمو في المنطقة سواء في الناتج القومي الإجمالي (٨%) أو مستوي دخول الأفراد خلال الحقبتين الماضيتين أعطت دلالات إيجابية

عن السوق بتلك المنطقة . أيضاً لعبت الاتحادات الإقليمية مثل الآسيان والابيك وغيرها دوراً ملحوظاً في عملية تدفق الاستثمار لتلك المنطقة سواء من داخلها أو من خارجها .

وأخيراً كان للتقارب الجغرافي بين كل من اليابان ودول شرق آسيا دوراً ملحوظاً جداً في عملية تدفق الاستثمارات اليابانية للمنطقة . ولهذا السبب كانت اليابان ولا تزال علي قمة المستثمرين بالمنطقة . أضف إلي ذلك أنه بعد سنوات من النجاحات الاقتصادية ظهرت الشركات الدولية من داخل المنطقة مثل شركات تايوان وكوريا وهونج كونج وسنغافورة . كل تلك الشركات قامت بالاستثمار البيني Inter-regional investments أي داخل المنطقة وشجع علي ذلك قيام الاتحادات الاقتصادية التجارية .

بالنسبة لدول أمريكا اللاتينية لوحظ أنه بسبب التقارب الجغرافي ، كانت الولايات المتحدة علي قمة المستثمرين بالمنطقة (٨٠% تقريباً) ، وفي المقابل كانت اليابان بدول شرق آسيا . كذلك لعب كل من الإصلاح الاقتصادي وخاصة عمليات الخصخصة دوراً ملحوظاً في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر . أيضاً فإن السوق الواسعة خاصة بالنسبة للبرازيل والمكسيك والأرجنتين لعبت دوراً مؤثراً في جذب الاستثمارات الهادفة إلي خدمة السوق المحلي .

الاتحادات الإقليمية التي انضمت إليها دول المنطقة مثل النافتا بالنسبة للمكسيك والميركرسور بالنسبة لدول أمريكا الجنوبية أثرت بشكل ملحوظ علي جاذبية الاستثمارات المباشرة إما من خارج المنطقة أو من داخلها خاصة بالنسبة للشركات التشيلية .

فدراسة تجربة دول شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية كانت متطلبة وفي غاية الأهمية للعديد من الأسباب . أولاً لأنهما كانتا ولا تزالا علي قمة الدول المستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر . ثانياً لأنها لا تزال تصنف دولياً علي أنها دول نامية مثل مصر والتي هي محور دراستنا التطبيقية .

ولهذا السبب كانت دراستنا أكثر تركيزاً علي تجارب الدول النامية وليس الدول الصناعية مثل ألمانيا أو بريطانيا أو أمريكا . ثالثاً فإن الدراسة المقارنة كانت مطلباً ضرورياً قبل وضع أي افتراض . فبعد تحليلنا للدراسات المقارنة المشار إليها وللوضع في مصر كان من السهل علينا أن نضع وبوضوح افتراضاتنا .

<u>في الباب الرابع</u> تمت مناقشة وتحليل السياسة الاقتصادية المصرية وأثرها علي الاستثمار الأجنبي المباشر . فعلي الرغم أن تاريخ الاستثمار الأجنبي بمصر يعود إلي بداية القرن التاسع عشر ، إلا أن تلك الدراسة كانت أكثر تركيزا علي

الوضع منذ ثورة يوليو ١٩٥٢ ، وإن كان التركيز الأكبر كان علي الوضع منذ البدء بالإصلاح الاقتصادي منذ مطلع التسعينات وإلي الآن .

فخلال العهد الناصري اتبعت مصر ، شأنها شأن العديد من الدول النامية بعد الحرب العالمية الثانية ، المعسكر الاشتراكي ، ولهذا السبب كان تواجد الاستثمار الأجنبي – وخاصة الغربي – محدوداً . بل كان هناك شعور بالعداء لتواجده . ولهذا السبب كان نصيب مصر من الاستثمار المباشر محدوداً للغاية .

تغير الوضع بعد قدوم الرئيس أنور السادات ، خاصة بعد تطبيقه لسياسة الباب المفتوح أو الانفتاح ، وكذلك إصداره لقانون تشجيع الاستثمار العربي والأجنبي لعام ١٩٧٤. ومع ذلك ، وعلي الرغم من الحوافز الضخمة التي تضمنها هذا القانون إلا أن مصر لم تتمكن من جذب الكميات المأمولة من الاستثمار خلال السبعينات ، والنصف الأول من الثمانينات .

مع وصول الرئيس مبارك إلي السلطة عام ١٩٨١، قام بتطبيق استراتيجية مغايرة لتلك التي اتبعها السادات . فقد اتبع استراتيجية تنمية وإصلاح مرحلية أو تدريجية . وخلال النصف الثاني من الثمانينات تمكنت مصر من جذب كمية كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر ، ليس هذا فقط بل كانت مصر من بين العشر دول الأوائل علي مستوي العالم النامي جذباً للاستثمار .

ولكن مع بداية التسعينات ، كانت مصر في وضع اقتصادي حرج . فلقد تخطت الديون أكثر من ٤٠ بليون دولار ، والتضخم أكثر من ٢٠% ، وعجز الموازنة أكثر من ٨% ، ومن ثم لم يكن لدي مصر خيار من الإصلاح الاقتصادي . فلقد بدأ الإصلاح الاقتصادي عام ١٩٩١ ومع إصدار قانون شركات قطاع الأعمال العام بدأت الدولة في بيع شركات قطاع الأعمال العام ، وشجعت القطاع الخاص سواء كان الوطني أو الأجنبي ونشطت سوق رأس المال. فالإصلاح التشريعي والتجاري والاجتماعي كان متطلباً بالنسبة لمصر حتى تخرج من مشاكلها ،وكذلك لتحقيق معدلات التنمية القادرة علي استيعاب قوي العمل العاطلة والارتفاع بمستوي معيشة الفرد المصري .

فخلال التسعينات (حتى مطلع ١٩٩٨) استطاعت مصر تحقيق نجاحاً ملحوظاً في مجال الإصلاح الاقتصادي شهدت به كل الدراسات المعاصرة ، وكذلك المنظمات الدولية مثل صندوق النقد والبنك الدوليين وهيئة التمويل الدولية، حتى تم اعتبار مصر ضمن الأسواق الواعدة Promising markets.

وعلي الرغم من نجاح مصر في مجال الإصلاح الاقتصادي ، إلا أن نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال التسعينات كان غير مستقر Volatile، بل أقل من نصيبها خلال الثمانينات ، وهو ما يثير حالة من الاستغراب والتعجب، فعلي الرغم من الإصلاح الاقتصادي إلا أن النصيب أقل ،

فقد كان من المتوقع أن يترتب علي هذا الإصلاح استمالة مزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر ولكن نصيبها خلال التسعينات دار حول ٨٠٠ مليون في العام في حين أن المعدل السنوي خلال الثمانينات كان بليون دولار، كما أن المسألة تحسب على أساس نصيب مصر من الحجم الإجمالي للاستثمار العالمي .

وكما عرضنا في الباب الرابع ، ووفقاً لتجارب الدول النامية الأخرى ، فقد تم تحليل الوضع الاقتصادي والإداري والتشريعي والإقليمي . وبالاعتماد على البيانات الثانوية التي حصلنا عليها من مصادر عديدة، سواء كانت حكومية أو منظمات دولية أو أعمال أكاديمية، تم وضع فروض الدراسة ، وبحثنا عما إذا كانت نتيجة التحليل للدراسة الميدانية ستؤكدها أم ستنفيها .

عرضنا في *الباب الخامس لمنهج البحث* وخاصة التطبيقي. حيث عرضنا لأسباب اختيار طريقة البحث وهي من خلال الاستبيان، حيث حددنا طبيعة موضوع الدراسة، ومن ثم عرضنا للبدائل المختلفة للمناهج، إلي أن توقفنا عند الاستبيان. عرضنا أيضاً للاستبيان وحجم العينة وتوزيعها وكيف تم إجراء الاستبيان. ركزنا في الباب السادس على نمازج الدراسة التي من خلالها حددنا فروض الدراسة ومن ثم أجرينا التحليل الإحصائي.

وبعد أن عرضنا في الباب السابع لتحليل الفروض ونتائجها نعرض هنا أيضاً للخاتمة علي نفس الترتيب، فنعرض أولا للخاتمة بشأن الفروض المتعلقة بنظرية الاستثمار الأجنبي المباشر، ثم للخاتمة والتوصيات بشأن الفروض المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر .

أولاً خاتمة للفروض المتعلقة بنظرية الاستثمارالأجنبي المباشر

* الافتراض الأول:

كان مضمون الافتراض هو أن العوامل الراجعة للدولة المضيفة تتفاوت في مدى أهميتها من قطاع إلى آخر. ووفقاً لنتائج تحليل الاستبيان تبين وجود علاقة ارتباط بين قطاع النشاط ومتطلبات كل قطاع. فعلى سبيل المثال ، في الوقت الذي كانت فيه وفرة الموارد الطبيعية هي أهم عوامل الجذب بالنسبة للشركات العاملة في قطاع البترول ، وخاصة الكشف عن البترول، تبين أن هذا العامل ليس على ذات المستوى من الأهمية بالنسبة للقطاعات الأخرى.

أيضاً فيما يتعلق بالوضع الأمني الداخلي تبين أنه شديد الأهمية بالنسبة للشركات العاملة في قطاع السياحة، وما حدث بعد ضرب الولايات المتحدة ليس عنا ببعيد وفيه تأكيد للنتائج ، في حين تبين أن هذا العامل لا يتضمن أهمية كبرى بالنسبة للشركات العاملة في قطاع البترول.

أيضاً فيما يتعلق بمدى أهمية حجم السوق المحلي ، فقد تبين أنها أهم عامل بالنسبة للشركات الصناعية التي تعمل لخدمة السوق المحلي ، ولكن لم يكن لحجم السوق لأهمية بالنسبة للشركات التي تنتج من أجل التصدير. أيضاً عامل الموقع الجغرافي كان على جانب كبير من الأهمية بالنسبة للشركات العاملة في قطاع الخدمات ، في حين لم يكن كذلك بالنسبة لشركات البترول، فهي تقوم بالاستثمار أياً كان مكان الموارد الطبيعية.

أيضاً فيما يتعلق بمدى أهمية عنصر العمل الماهر ، فقد تبين وجود تباين بين الشركات حسب طبيعة النشاط. فعلى الرغم من أهمية عنصر العمل الماهر بصفة عامة بالنسبة لكل الشركات ، إلا أنه تبين أن مستوى الأهمية تباين بوضوح . فالشركات العاملة في قطاعات مثل الإلكترونيات والأدوية والكيماويات والسياحة تركز بشدة على عنصر العمل الماهر ، في حين لم يكن الوضع كذلك بالنسبة للشركات العاملة في الصناعات الغذائية أو بيع منتجات البترول. وجدنا هذا التباين بالنسبة لعوامل أخرى مثل مدى أهمية الحوافز الضريبية وكذلك مستوى الدولة المضيفة من البحوث والتطوير R&D.

ومن ثم فإن تلك النتائج تؤكد الافتراض ، وبهذا التأكيد تكون الدراسة قد أضافت جانب كبير من التحديد والدقة على العنصر الثالث في نظرية جون دنينج والمتعلق بعوامل التمركز بالدولة المضيفة.

*** الافتراض الثاني:**

وهو المتعلق بأثر الاستراتيجية الاستثمارية الخاصة بالشركة على مدى تقديرها للعوامل الراجعة للدولة المضيفة (فعوامل مثل حجم الشركة ونظام الملكية وكذلك السوق المستهدف من عملية الإنتاج تم تحليلها) .

وبعد إجراء التحليل تبين أنه بصفة عامة توجد علاقة ارتباط بين استراتيجية الشركة وعوامل مثل مدى أهمية الحوافز الضريبية حيث تبين أنها أقل أهمية بالنسبة للشركات كبيرة الحجم مقارنة بالشركات صغيرة ومتوسطة الحجم. تبين أيضاً أن المشروعات المشتركة أكثر اعتماداً على مدخلات الإنتاج المحلية وكذلك العمالة المحلية ، وذلك مقارنة بالشركات المملوكة ملكية أجنبية كاملة. كذلك فإن المشروعات المشتركة أكثر تعاوناً مع الشركات المحلية من الشركات المملوكة ملكية أجنبية كاملة.

وفيما يتعلق بأثر جنسية المسئول الذي تم استطلاع رأيه وأثر ذلك على اتجاه النتيجة، فقد تبين أنه ، وعلى مدار الباب السابع ، أن هذا العامل لعب دوراً ملحوظاً في اتجاه النتيجة بالنسبة لكل الفروض تقريباً. فالمسئولين المصريين

بالشركات الأجنبية والمشروعات المشتركة كانوا أكثر تفاؤلاً وأكثر تحفظاً في ردودهم مقارنة بنظرائهم الأجانب. ومن ثم فقد عرضنا في مواضع كثيرة للنتيجة العامة ثم للنتيجة بعد إدخال عامل الجنسية، ووجدنا تفاوتاً ملحوظاً.

كنا قد افترضنا أيضاً أن عامل مثل حجم السوق المحلى ومستوى دخل الفرد والإعفاءات الجمركية والبنية الأساسية تختلف في مدى أهميتها حسب ما إذا كان الهدف من النشاط هو خدمة السوق المحلي أم التصدير. ولكن نظراً لأن النسبة الممثلة في العينة والتي تنتج من أجل التصدير كانت أقل من ٥% لم نتمكن من إجراء التحليل بالمستوى المطلوب. ومع ذلك ، فقد تبين أن معظم الشركات الأجنبية العاملة في مصر هدفها هو خدمة السوق المحلي ، ومن ثم فأمر طبيعي واعتماداً على الدراسات المقارنة (الباب الثالث) أن تعطي تلك الشركات الأولوية لحجم السوق بالدولة المضيفة ومعدل دخل الفرد والبنية الأساسية. أما بالنسبة للشركات التي تنتج من أجل التصدير ، فلا يعنيها هذا العامل وإن كانت ستهتم بعامل آخر وهو القيود التجارية والضرائب الجمركية والموانئ والمطارات والاتحادات التجارية الإقليمية. ومن ثم فالدراسة توصي بإعطاء تلك الجزئية مزيداً من البحث مستقبلاً على أن يوضع في الاعتبار عند اختيار العينة التمثيل المتناسب لكلا النوعين من الشركات (أي تلك التي تنتج لخدمة السوق المحلي والأخرى التي تنتج من أجل التصدير) لما لتلك التفرقة من فائدة نظرية وتطبيقية قد تستفيد منها الدولة المضيفة.

وبمناسبة مسألة أن معظم الشركات الأجنبية في مصر تنتج لخدمة السوق المحلي، فأن حالة الكساد والركود الاقتصادي التي يشهدها الاقتصاد المصري خلال العامين الماضيين (٢٠٠١، ٢٠٠٢) تثير التساؤل عن أثر مثل هذا الوضع على نشاط الشركات الأجنبية وخططها المستقبلية ، لا شك بأنها آثار سلبية كما عرضنا في الباب الرابع حيث ستضطر الشركات إلى التعديل في استراتيجياتها الانتاجية و حجم نشاطها في مصر. يشهد على ذلك نصيب مصر خلال عام ٢٠٠١ الذي انخفض إلى ٥١٠ مليون دولار وهو أقل من نصف نصيبها خلال الأعوام الماضية.

ففي ظل حالة الكساد تلك، والتي تعمقت مؤخراً بعد تحرير سعر صرف الجنيه، لاشك أن الكثير من تلك الشركات ستعيد حساباتها وخططها على الأقل على المدى المتوسط والقصير ، وحتى بالنسبة للشركات التي كانت تخطط للقدوم إلى مصر للإنتاج من أجل السوق المصري ، فلابد أنها ستعيد التفكير من جديد، وقراراتها ستتوقف على تنبؤاتها بشأن مستقبل هذا السوق.

إذاً ، وباختصار، يمكننا الآن – وإلى حد ما – أن نفهم بوضوح العنصر الثالث في نظرية جون دنينج . حيث وجد تباين بين الشركات في تقديرها

للعوامل الراجعة للدولة المضيفة سواء كان ذلك لاختلاف قطاع النشاط أو بسبب اختلاف استراتيجية الإنتاج التي تتحرك في إطارها الشركة.

فقد جمع جون دنينج العوامل الراجعة للدولة المضيفة في تصنيف موحد دون تمييز رغم تباين أهميتها كما وجدنا . هذا التمييز يساهم في جعل النظرية أكثر مصداقية وارتباطاً بالواقع، بل صار من الممكن اختبارها علمياً وإحصائياً . كما أن هذا التمييز يساهم أيضاً في توضيح الصورة أمام الدول المضيفة للاستثمار ، حيث يمكنها التعرف على العوامل التي تهم كل قطاع ، ومن ثم تقوم بتنميتها والترويج لها على بينة ووضوح.

ولكن ما توصلنا إليه ليس نهاية المطاف، حيث يمكن في دراسات لاحقة تدعيم تلك النتائج بدراسات قطاعية أكثر تركيزاً وأكثر عمقاً ، ومن ثم يمكن فهم نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر ، بل يمكن بلورتها بأسلوب أكثر مصداقية ليتأكد وجودها كنظرية علمية.

ثانياً الخاتمة والتوصيات بشأن الافتراضات المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر.

١. الإصلاح الاقتصادي وأثره على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر:

كان الافتراض أن مصر قد حققت نجاحاً ملحوظاً على طريق الإصلاح الاقتصادي وهو ما سيشجع جذب مزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر. تأكد وبأغلبية كبيرة أن الإصلاح الاقتصادي جعل السوق المصري أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر ، ولكن الشركات تتوقع المزيد من الإصلاح .

فعلى سبيل المثال لا الحصر، ينبغي تنشيط عمليات الخصخصة خاصة في القطاع المالي حتى تتمكن الشركات الأجنبية من المشاركة . كما ينبغي توفير إطار من الشفافية في عمل سوق رأس المال المصري. كما أن قطاع الاتصالات والموانئ والمطارات بحاجة إلى تطوير. وكان ربط الجنية المصري بالدولار الأمريكي يمثل عقبة أمام حرية الشركات، بل قد يتسبب بشكل أو بآخر في تأخير بعض عملياتها. أي أن الشركات ملزمة في تسوية معاملاتها مع الحكومة بأن تتم التسوية بالدولار لا بعملة أخرى وهو تعقيد لا مبرر له.

٢. القطاع الخاص المصري والمنتجات المحلية:

كنا قد افترضنا أن قوة القطاع الخاص المحلي هو أحد المتطلبات شديدة الأهمية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وهو ما أكد عليه تقريري الاستثمار في

العالم (٢٠٠١، ٢٠٠٢). أيضاً فيما يتعلق بالقطاع الخاص المصري ، فقد افترضت الدراسة أنه ليس بالقوة التي تشجع أنشطة الشركات الأجنبية في مصر.

تبين – وبصفة عامة – أن غالبية الشركات ترى أن القطاع الخاص المصري لا يزال في مرحلة النشوء . ولكن بعد أن أدخلنا عنصر الجنسية في التحليل ، وجدنا بوضوح أن المسئولين المصريين كانوا أكثر تفاؤلاً بشأن القطاع الخاص المصري، في حين أن المسئولين الأجانب كانوا أقل تفاؤلاً حيث انحصرت خياراتهم بين " ناشئ " و " ضعيف ".

وجدنا نفس النتيجة عندما سئلت الشركات عن مستوى جودة المنتج ومدخلات الإنتاج المحلية . حيث تبين أن أغلب الخيارات كانت بين " متوسطة الجودة " و "منخفضة" . وهنا أيضاً أدخلنا عنصر الجنسية ، وتبين أن المصريين كانوا أكثر تقديراً لجودة المنتج المحلي، على عكس المسئولين الأجانب الذين ذهبوا عامة إلى القول بانخفاض مستوى جودة المنتج المحلي . ومن ثم فإن النتيجة العامة توضح أن القطاع الخاص لا يزال في مرحلة البناء.

ولهذا السبب وجدنا من خلال سؤال آخر أن أغلبية الشركات لا تزال تعتمد بشكل أساسي على مدخلات الإنتاج المستوردة وذلك لأن المدخل إما غير موجود، أو أنه موجود ولكنه ليس على المستوى المطلوب من الجودة. فلاشك أن مثل هذا الضعف يؤثر بالسلب على الاقتصاد القومي بأكمله ، كما أن تلك النتيجة ربما تفسر اتساع الفجوة بين الصادرات والواردات خلال التسعينات . بصفة عامة ، إن توافر الشريك الجيد يمثل عنصراً حاسماً للشركات الأجنبية ، ومن ثم ففي حالة غيابه ، ستجبر الشركات على استيراد السلع والخدمات أو الاثنين معاً.

وقد عرضنا في التوصيات لتجربة كل من أيرلندا وسنغافورة بشأن تنمية العلاقة بين كل من الشركات المحلية والدولية.

٣. وضع العنصر البشري في مصر:

لاحظنا التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر، وأنه يتمركز في مناطق مثل أمريكا والإتحاد الأوربي ودول الأسيان وأمريكا اللاتينية. مثل تلك المناطق لديها قدرات تنافسية عالية، وهو ما أهلها لأن تكون أسواقاً أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر. فالاستثمار كان مدفوعاً إلى تلك المناطق بالعديد من العوامل ، والعمالة الماهرة – وليس الرخيصة – مثلت واحداً من بين تلك العوامل، إن لم يكن على رأسها.

وفقاً لنتائج تلك الدراسة. يعطي المستثمرين الأجانب اعتباراً كبيراً للعمالة الماهرة في قراراتهم. ومع ذلك فقد لاحظنا أن مستوى الأهمية قد تباين من قطاع إلى آخر. فالأنشطة التي تعتمد بشكل أكبر على قدرات العنصر البشري، وتلك التي تعمل في أنشطة البحوث والتطوير، كانت أكثر اعتباراً لعامل المهارة مثل شركات الإلكترونيات والأدوية والسياحة. وفي المقابل، فإن شركات كتلك العاملة في الصناعات الغذائية وبيع منتجات البترول تولي اهتماماً أكبر لتكلفة العمل على الرغم من عدم تجاهلهم لعنصر المهارة.

تبين أيضاً من التحليل أن مستوي مهارة العامل المصري عامة بين متوسطة ومنخفضة . ولكن وبعد أن أدخلنا عامل الجنسية في التحليل اختلفت النتيجة كلية ، حيث أن المسئولين المصريين كانوا أكثر تقديراً لمهارة العامل المصري ، في حين يري غالبية الأجانب أن مهارة العامل المصري منخفضة .

ومع ذلك فإن النتيجة العامة هو أن هناك مشكلة تتمثل في فجوة توافر عنصر العمل الماهر وكذلك المستشارين الفنيين والقانونيين والتجاريين والماليين. لاحظنا أيضاً أن المستثمرين يواجهون صعوبة في الحصول علي العامل الماهر علي الرغم من وجود ما يقرب من ٦ مليون عاطل . مشكلة يواجهها ليس فقط المستثمر الأجنبي وإنما الشركات المصرية، خاصة تلك التي تعمل بالمدن الجديدة .

وعندما سئلت الشركات عن سبب أو أسباب تلك المشكلة ، فقد ركزوا بشكل كبير علي نظام التعليم باعتباره السبب الرئيسي في المشكلة ، تلاه نظام التدريب وعدم الخبرة أضف إلي ذلك عوامل راجعة إلي الثقافة وقوانين العمل .

٤. النظام الضريبي المصري :-

كان الافتراض الرابع عن النظام الضريبي المصري ، وأهمية الحوافز الضريبية بصفة عامة . فالمشرع الضريبي المصري – شأنه شأن المشرع الضريبي في الكثير من البلدان النامية ، يعتقد أنه من خلال توفير فترات إعفاء طويلة يمكن للدولة اجتذاب كميات ضخمة من الاستثمار الأجنبي المباشر ، ومع ذلك فقد تبين لنا من خلال التحليل أنه علي الرغم من أن الغالبية من الشركات تعتبر أن الإعفاءات الضريبية هامة ، إلا أنها لم تعتبرها أهم العوامل ، فهناك عوامل أخري مرتبطة أيضاً بالنظام الضريبي يمكن للدولة المضيفة توفيرها وتلك سنعرض لها في التوصيات .

لاحظنا سواء من خلال الدراسة المقارنة على عينة من الدول أو من الدراسة التطبيقية على الشركات العاملة بمصر أن النظام الضريبي المصري

يجمع بين النقيضين. فمستوى ضريبة الشركات عال جداً وهذا ما أكــدت عليــه غالبية الشركات وكذلك المقارنة مع العينة من الدول الأخرى. وفي المقابل وجدنا أن القانون يوفر فترة إعفاء طويلة جداً لم نجد لها مثيلاً في أي مــن الدراســات المقارنة.

٥. العوامل السياسية والأمنية إقليمياً ومحلياً :-

تحت هذا الافتراض قمنا بتحليل مجموعة من الافتراضات الفرعية ويمكننا تلخيص نتائجها فيما يلي :-

أولاً: النظام السياسي المصري وأثره علي تدفق الاستثمار :

فكان الافتراض أن مصر تتمتع بالاستقرار السياسي في ظل عهد الرئيس مبارك ، وهو ما يجعل مصر أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر. وقد أكدت النتيجة هذا الافتراض حيث ذهب الأغلبية للتعبير عن تقديرهم لقيــادة الــرئيس مبارك سواء علي المستوي الداخلي أو الإقليمي . ومع ذلك فقد أبدي عدد مــن المستثمرين ملاحظات وكلها تركزت عما سيكون عليه الوضع بعد مبارك . فهم يعتقدون أن غياب الشخصية القيادية كنائب للرئيس أو ما شابه ذلك يخلق حالــة من عدم اليقين بالنسبة للمستقبل .

فالمستثمرين لا يفكرون فقــط فــي الوضــع القــائم ، حيــث أن لــديهم استراتيجيات استثمارية متوسطة وطويلة الأجل . ومن ثم فهم يخشون حــدوث عدم استقرار سياسي إذا ما ترك مبارك السلطة . ولكن رداً علي تلك التحفظات نستعين بالتاريخ السياسي المصري . حيث بعد وفاة عبــد الناصــر أو اغتيــال السادات لم يحدث شيء من هذا القبيل . إلا أنه كان هناك نائباً للرئيسين ناصــر والسادات . ولهذا فوفقاً لتلك النتيجة فقد اقترح عدد من الشركات بصــفة عامــة وجود شخصية قيادية لامعة بجانب الرئيس مبارك تضفي قدراً من اليقين إلــي المستقبل السياسي الذي هو في غاية الأهمية بالنســبة للاســتثمار الأجنبــي، و المباشر علي وجه الخصوص .

ثانياً : الوضــع الأمــني في مصــر وأثــره علــي تــدفق الاســتثمار الأجــنبي المباشر:

تم اختيار العامل الأمني وذلك للتعرف علي مدى أهمية الأمن الداخلي في القرارات الاستثمارية للشركات . بحثنا أيضاً عن الوضع الأمني في مصر خلال

الحقبة الماضية وأثر الاعتداءات المتقطعة علي السياح الأجانب علي مصر كسوق للاستثمار .

تبين من التحليل أنه – بصفة عامة – مصر تتمتع بالاستقرار والأمن الداخلي الذي تقتضيه أنشطتهم .

ومع ذلك ، وعندما سئلت الشركات عن الاعتداءات الإرهابية التي حدثت خلال التسعينات تبين وبوضوح أن تلك الاعتداءات لم تؤثر فقط بالسلب علي قرارات الشركات الأجنبية بالاستثمار في مصر، ولكنها أثرت بالسلب أيضاً علي الاقتصاد المصري بأكمله . وقد آثرنا أن نبرز هذا العامل كي يدرك أولائك الذين يرتكبون تلك الجرائم أبعاد جرمهم . وكان القطاع السياحي والقطاعات المغذية له (والتي تستوعب أكثر من ٢,٢ مليون مواطن) هو أشد القطاعات تأثراً بتلك الأعمال .

فقط سئلت الشركات عن أكثر القطاعات الاستثمارية تأثراً بتلك الاعتداءات، وتبين من التحليل وجود تباين واضح بين الشركات ، فهناك شركات تضع الوضع الأمني بالدولة المضيفة في صلب أولوياتها كتلك التي تعمل في قطاع الخدمات وخاصة السياحة . وليس هناك من تأكيد لتلك النتيجة أكثر من تبعات ما حدث في الولايات المتحدة مؤخراً، حيث كانت السياحة (عالميا) أكثر القطاعات تأثراً. أما بالنسبة للشركات العاملة في قطاع البترول وخاصة الاستكشاف فلم تعول كثيراً علي هذا العامل فهي تبحث عن البترول أينما كان .

وبصفة عامة ، إن توافر مناخ أمني مستقر أمر متطلب ، وقد نجحت مصر في تحقيق ذلك خلال السنوات الماضية (خاصة بعد اعتداء الأقصر) . لأن الأعمال الإرهابية الفردية تلوث صورة Pollute the image الدولة علي المسرح الدولي، وهو ما قد يقعد المستثمرين المحتملين عن القدوم إلي مصر . وسائل الإعلام المحلية عليها دور وهو شرح الأبعد السلبية لتلك المشكلات علي الاقتصاد المصري بصفة عامة، وعلي جاذبية مصر للاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة.

أيضاً وكما أوضحنا بالباب السابع وفيما يتعلق بإجراءات تامين الاستثمار الأجنبي المباشر فإن مصر – شأنها شأن غيرها من الدول – بحاجة إلي تطبيق ضمانات للاستثمار كما هو مطبق في دول مثل بريطانيا وفرنسا وأسبانيا . مثل هذا الضمان سوف يؤمن حقوق المستثمر في حالة حدوث أي عدوان ، ومن ثم سيشجع المستثمرين على البدء باستثمارات أكبر في مصر.

ثالثاً: أثر عدم اتحاد منطقة الشرق الأوسط على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر:

لاحظنا أن فشل الفكر الاشتراكي الذي تجسد في انهيار الاتحاد السوفيتي عام ١٩٨٩ قد فتح عهداً جديداً للرأسمالية لتكون هي الحاكمة للاقتصاد الدولي تحت مسمى العولمة. فالعالم من خلال تجارب التسعينات يتجه بشكل تدريجي نحو الكيانات والاتحادات الاقتصادية الكبرى ، والاتحاد الأوربي هو أفضل مثال، والفضل كل الفضل لثورة العلم والتكنولوجيا التي تقودها في المقام الأول الشركات متعددة الجنسيات في التعجيل بالخطوات الاندماجية.

فلقد انتشرت كافة أشكال الاتحاد الإقليمي بكافة أرجاء المعمورة حتى بين الدول النامية ، بينما لا تزال منطقة الشرق الأوسط خارج اللعبة. فالاتحادات الإقليمية تحمل العديد من المزايا للدول الأعضاء في الاتحاد، وإلا لما استمر وتطور الاتحاد الأوربي. وقد افترضت الدراسة أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر هو من بين تلك المزايا. تبين أنه بسبب التاريخ الطويل للنزاع السياسي بمنطقة الشرق الأوسط ، فالمنطقة غير قادرة على الاتحاد سواء إقليمياً أو دولياً.

كشفت الدراسة أيضاً أن هناك علاقة ارتباط قوية بين الاتحادات الإقليمية وبين عملية تمركز الاستثمار الأجنبي المباشر ، حيث يجعل مثل هذا الاتحاد الدول الأعضاء بمثابة السوق الواحدة والكبيرة في أعين المستثمرين. كما أن تجربة كل من الاتحاد الأوربي والنافتا والإبيك وغيرها تؤكد ما توصل إليه بحثنا، حيث حصلت تلك الاتحادات على أكثر من ٩٠ % من الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العالم خلال التسعينات.

خلصت الدراسة إلى أن غالبية العينة اتفقت على أن غياب اتحاد إقليمي في منطقة الشرق الأوسط أو شمال أفريقيا يؤثر بالسلب على نصيب المنطقة من الاستثمار الأجنبي المباشر ، خاصة في ظل توافر البدائل (الاندماجات) بشرق آسيا وأوربا وأمريكا اللاتينية.

ومع ذلك ، فإن جانب من العينة ذهب إلى إبراز عوامل أخرى ينبغي الحديث عنها قبل الحديث عن اتحاد إقليمي مثل عدم اليقين السياسي (أزمة الديمقراطية) وكذلك وضع العنصر البشري الذي هو بحاجة إلى تطوير.

النتيجة الأخيرة تعلقت بأثر غياب اتحاد إقليمي بالشرق الأوسط على جاذبية مصر للاستثمار الأجنبي المباشر. تبين أن غالبية العينة (٧٣%) اتفقت على أن عدم الاتحاد يؤثر بالسلب على مصر كسوق للاستثمار.

رابعاً: أثر اتفاق الشراكة بين مصر والاتحاد الأوربي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر:

على الرغم من المخاوف التي أثارها البعض بشأن مسألة انضمام مصر للاتحاد الأوربي، إلا أن الدراسة كانت قد افترضت أن أي اتفاق بين مصر والاتحاد الأوربي سيؤثر بالإيجاب على عملية تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر سواء من دول الاتحاد الأوربي أو من مناطق أخرى من العالم.

تبين بوضوح أن غالبية العينة من الشركات الأجنبية أكدت صحة الافتراض. أيضاً، فإن تجربة كل من تونس والمغرب تمثل حافزاً لمصر ، حيث تبين أنه بعد انضمامهما للاتحاد الأوربي فقد شهدتا زيادة ملحوظة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر (فقد تعدى نصيب الدولتين نصيب مصر من الاستثمار المباشر وفقاً للتقرير العالمي للاستثمار ٢٠٠٢).

فالاتفاق مع الاتحاد الأوربي من المفترض أن يؤدي إلى فتح الأسواق الأوربية كما سيشجع الشركات الدولية – خاصة الأوربية- على القيام بالاستثمار في مصر. أيضاً وبسبب التقارب الجغرافي لمصر من دول الاتحاد الأوربي ، فإن الشركات الدولية خاصة الأوربية سوف تتمكن من تصدير منتجاتها من مصر إلى الأسواق الأوربية. وما من شك في أن مثل تلك الاستثمارات والصادرات ستكون في غاية الفائدة للاقتصاد المصري بأكمله.

خامساً: أثر العلاقات الرسمية بين الدولة الأم والدولة المضيفة:

كانت الدراسة قد افترضت أن العلاقات الرسمية والحكومية بين الدولة الأم والدولة المضيفة قد يكون لها تأثير على القرارات الاستثمارية للشركات. وتبرير هذا الافتراض هو أنه إذا تبين أن هناك نسبة غالبة من الشركات الألمانية أو اليابانية تعتمد على حكوماتها في قراراتها الاستثمارية ، فأفضل طريقة يمكن استخدامها للترويج للاستثمار في ألمانيا واليابان من خلال القنوات الحكومية ، ومن ثم ينبغي تشجيع التعاون بين البلدين في كافة المجالات وهكذا...

ومع ذلك فإن تصنيف العينة الممثلة بالدراسة لم يساعدنا بالقدر الكافي لاختبار هذا الافتراض . فعلى سبيل المثال ، كان التمثيل للشركات الأمريكية بالعينة مخيباً للآمال ، إلا أننا وجدنا نسبة ملحوظة من الشركات الألمانية تعتمد على حكوماتها في الحصول على المعلومات والمساندة الحكومية للاستثمار في مصر (٦ من بين ٨ شركات ألمانية).

ولكن لا يمكننا تعميم تلك النتيجة على بقية العينة. ومن ثم فإن الدراسة تقترح أن تتضمن الدراسات اللاحقة تعميقاً لتلك الفكرة ولكن مع تمثيل أكبر ومتنوع للشركات الأجنبية.

٦. النظام والجهاز الإداري المصري:

أثبتت الدراسات التطبيقية المقارنة أن أي درجة من الشفافية أو عدم الشفافية تؤثر على جاذبية ونصيب الدولة من الاستثمار الأجنبي المباشر. فالمستويات العليا من عدم الشفافية والمرونة في الجهاز الإداري تعوق أو تقلل من كمية الاستثمار الأجنبي المباشر التي تتوقعها الدولة.

في المتوسط، يمكن للدولة أن تتوقع زيادة بنسبة ٤٠% من الاستثمار الأجنبي المباشر لمجرد زيادة في مستوى الشفافية بنقطة واحدة. فسياسات عدم الشفافية والبيروقراطية تترجم في انخفاض مستويات الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالتالي مستويات الرفاهية والكفاءة باقتصاد الدولة المضيفة. ومن ثم ، فإن الدول التي تتخذ خطوات جادة لزيادة مستوى الشفافية والمرونة في مؤسساتها من حقها أن تتوقع زيادات ملحوظة في مستوى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

فمستوى أداء السياسات الحكومية ، ومن ثم ومستوى الشفافية والمرونة في الإدارة تراقبها هيئات دولية ، وتلك الهيئات تلعب دوراً حاسماً في توجيه قرارات المستثمرين الأجانب. من بين تلك المؤسسات والهيئات الدولية صندوق النقد الدولي والعديد من هيئات ومؤسسات التقييم الدولية الخاصة. فبمجرد أن تضع هيئة من تلك الهيئات تقييماً سلبياً عن دولة ما ، فمن المتوقع أن ينعكس ذلك على قرارات المستثمرين المحتملين.

تم في مصر خلال السنوات الماضية تحديد هيئة واحدة تتولى شئون الاستثمار الأجنبي، ومع ذلك فلا تزال هناك شكاوى من قبل المستثمرين بأن الإجراءات لا تزال معقدة بل محيرة ومربكة ، وفي كثير من الأحيان متناقضة. فالإجراءات الحكومية سواء بشأن الاعتماد أو إجراءات ما بعد الاعتماد لا تزال تعاني من البيروقراطية ، بل تؤدي أحياناً إلى درجة من الفساد في صورة الرشوة.

فإذا كانت الحكومة قد نجحت في توحيد عملية الاعتماد والإنشاء، إلا أنه لا يزال على المستثمر أن يتعامل مع آلاف التوقيعات بالانتقال من وزارة إلى أخرى وإلى السلطات المحلية. في المقابل ، في الأردن ، قامت الحكومة الأردنية بفتح مكتب اعتماد وتخليص للمستثمرين بمطار عمان وذلك لخدمة المستثمرين (راجع التوصيات).

٧. مستوى البحوث والتطوير في مصر (R&D):

كانت الدراسة قد افترضت أن توافر مستوي معين من البحوث والتطوير بالدولة المضيفة أمر هام بالنسبة لأشكال معينة من الاستثمار الأجنبي . تأكد هذا الافتراض حيث تبين أن أهمية هذا العامل (البحوث والتطوير) تباينت من قطاع نشاط إلي آخر ، حيث أن الشركات بقطاع الإلكترونيات والصناعات الكيماوية والأدوية كانت هي الأكثر اعتباراً لمستوي الدولة المضيفة من البحوث والتطوير . بينما بالنسبة للشركات في القطاعات الأخرى مثل الصناعات الغذائية والمشروبات الغازية والبناء لم تضع في اعتبارها مستوي الدولة من البحوث والتطوير .

فعلي الرغم من اهتمام الحكومة الواضح خلال السنوات القليلة الماضية بقضية البحث العلمي والتطوير ، تبين من التحليل ووفقاً لأغلبية العينة أن مستوي البحث والتطوير في مصر أقل من مستوي دول شرق آسيا وكثير من دول أمريكا اللاتينية . فقد لوحظ أن الإنفاق المصري علي البحوث والتطوير منخفض بشكل ملحوظ (راجع التوصيات) . ومما يؤكد تلك النتيجة غياب شركات كبرى مثل باناسونيك، سوني، موتورولا وغيرها عن السوق المصري.

٨. أثر الموقع الجغرافي لمصر :

كانت الدراسة قد افترضت أن موقع مصر الجغرافي له أثار معينة علي قرارات الشركات بالاستثمار . تأكد الافتراض بأغلبية كبيرة ، ولكن لوحظ أن مدى أهمية عامل الموقع قد تباين من نشاط إلي آخر ، فالشركات العاملة بقطاع الخدمات وخاصة السياحة كانت أكثر اعتباراً لعامل الموقع من الشركات العالمة بالقطاعات الأخرى مثل البترول والبناء والأغذية .

تبين أيضاً أن مصر لم تستفد أو لم تستثمر موقعها بشكل كامل بعد من منظور الاستثمار والتجارة الدولية . كما أن الدراسة تنظر إلي أن موقع مصر الجغرافي المتميز سيؤثر بالإيجاب مستقبلاً علي نصيب مصر من الاستثمار المباشر خاصة بعد عقد اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وكذلك الاتحادات المستقبلية بالمنطقة .

٩. استراتيجية الترويج للاستثمار الأجنبي بمصر :

في عصر العولمة ، وفي عصر الترحيب واسع النطاق بالاستثمار الأجنبي في كافة أرجاء المعمورة ، علي كل راغب في جذب الاستثمار أن يعلن عن نفسه ، وهذا الإعلان يتم من خلال استراتيجية منظمة وهادفة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، ربما لم يكن للترويج من أهمية مثل التي يحملها اليوم كما عرضنا في الباب الثاني والثالث .

كانت الدراسة قد افترضت أن استراتيجية الترويج والتسويق للاستثمار الأجنبي في مصر ليست بالمستوي من الفاعلية والكفاءة في استمالة وجذب المستثمرين الأجانب . وقد أكدت النتائج مثل هذا الافتراض ، حيث طالب أغلبية المشاركين في العينة بأنشطة ترويج أكثر كفاءة سواء من خلال الحكومة أو من خلال القطاع الخاص .

فكما أوضحنا من قبل أن دول النمور الآسيوية استطاعت جذب الاستثمار الأجنبي المباشر حتى نهاية الثمانينات من خلال سياسات ترويج ناجحة. فصانعي السياسة في كل من كوريا وتايوان وسنغافورة علي وجه الخصوص روجوا وبكثافة لجذب الاستثمار وكانت النتائج في غاية التأثير .

١٠. النظام القانوني والقضائي :

أبرز السادة المشاركين في الإجابة علي الاستبيان وبنسبة كبيرة موضوع المناخ التشريعي ووضع المحاكم والنظام القضائي بمصر . فبدون تأمين الأصول، فلن يقوم أي مستثمر أجنبي بالاستثمار في مصر . فالنظام التشريعي والقضائي ليس مؤهلاً بما يكفي لحل المنازعات التجارية الحديثة . والنتيجة هي زيادة عدم اليقين لدي المستثمرين وزيادة التكاليف والأعباء .

ومن أهم صور الحاجة للحماية التشريعية والتنفيذية هي تلك المتعلقة بحماية الملكية الفكرية. فوفقاً للتقرير الصادر عن وزارة التجارة الأمريكية (١٩٩٩) أنه لا تزال هناك فجوة في حماية براءات الاختراع ، مما دعا الممثل التجاري للولايات المتحدة إلي وضع مصر في قائمة " الأولي بالمتابعة " " priority watch list " في أبريل ١٩٩٧ وكذلك عام ١٩٩٨ . فمصر من الدول الموقعة إلي اتفاق حماية الملكية الفكرية تحت مظلة منظمة التجارة العالمية. أضافت وزارة التجارة الأمريكية أن قانون البراءات المصري (١٣٢ / ١٩٤٩) يوفر حماية أدني من المستويات الدولية . ولهذا أصدرت مصر مؤخراً

٢٠٠٢ قانون حماية الملكية الفكرية الأمر الذي سيدعم صورة مصر في أعين المستثمرين.

بالنسبة للقانون التجاري ، فقانون العلامات التجارية (٥٧ / ١٩٣٩) بعيداً عن التطبيق ، كما أن خبرة المحاكم محدودة في مثل هذا النوع من القضايا. وفيما يتعلق بالسرية التجارية ، فمصر ليس لديها قانون لحماية الأسرار أو السرية التجارية . تقرير كهذا الذي صدر عن وزارة التجارة الأمريكية تطلع عليه الشركات الاستثمارية ومن ثم تتردد أكثر من مرة قبل اتخاذ قرارها بالاستثمار.

١١. توقعات عامة بشأن مستقبل الاستثمار الأجنبي بمصر خلال العشر سنوات القادمة :

كما عرضنا في الباب السابع ، فإن الشركات الأجنبية متفائلة بشأن مستقبل الاستثمار الأجنبي في مصر . فقد ذهب الأغلبية ٤% إلي توقع زيادته علي المدى القصير والمتوسط. ومع ذلك فقد لوحظ أن بعضهم قد توقع أن تكون الزيادة كبيرة ، بينما توقع البعض الأخر أن تكون الزيادة محدودة . وفي كل الأحوال أي سواء كانت الزيادة كبيرة أو محدودة ، فإنها تتوقف علي الاستمرار في عملية الإصلاح الاقتصادي والسياسي ، وإصلاح أسواق العمل والتعليم والإدارة . وكما عرضنا من قبل أن بيانات ١٩٩٩ ، ٢٠٠٠ تؤكد النتائج حيث حدثت زيادة في نصيب مصر من الاستثمار ولكنها كانت زيادة محدودة إذا ما قدرت من منظور الزيادة في حجم الاستثمار العالمي (تقرير الاستثمار في العالم ١٩٩٩ / ٢٠٠٠). وكما عرضنا، انخفض نصيب مصر خلال عامي ٢٠٠١ و ٢٠٠٢ إلى أقل من نصف نصيبها السنوي.

مستقبل الاستثمار الأجنبي في مصر يتوقف بشكل كبير أيضاً علي توقعات السلام بالمنطقة لأن عدم الاستقرار يخلق حالة من عدم اليقين ، وهو ما لا يشجع المستثمرين علي المجيء للاستثمار بالمنطقة ، وهو ما أكدت عليه الشركات خلال الاستبيان . وفي هذا الشأن لايمكن إغفال تبعات ضرب أمريكا للعراق، وتحويل منطقة بأكملها إلى منطقة حرب، على تدفقات الاستثمار لدول المنطقة.

ولكن بصفة عامة فإن التوقعات بشأن مستقبل الاستثمار بمصر كلها إيجابية مع اشتراط حل المشكلات التي عرضت لها الدراسة خاصة تلك المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر. فمصر لديها من الإمكانات ما يؤهلها لأن تحتل مكاناً متقدماً بين أقطاب جذب الاستثمار في العالم ولكن فقط إذا أحسن إدارتها.

خاتمة عامة ومختصرة

فيما يتعلق بنظرية الاستثمار الأجنبي المباشر ، أكدت النتائج الافتراضات بأن العنصر الثالث في نظرية جون دنينج بحاجة إلي دقة وتحديد أكثر . فقد قدم هذا العنصر في صورة عامة من خلال نظرية جون دنينج، كما تقبلتها الدراسات السابقة كما هي ، كما عرضنا في الأبواب الثلاثة الأولي . تبين أن العوامل الراجعة للدولة المضيفة ليست علي نفس المستوي من الأهمية بالنسبة للشركات ، فأهمية العوامل تختلف من قطاع إلي أخر ومن استراتيجية شركة إلي استراتيجية شركة أخري .

النتائج السابقة – من وجهة نظر المؤلف – تشكل مساهمة جديدة في ميدان نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أضافت عنصر الدقة والصفة العلمية والتطبيقية للعنصر الثالث في نظرية جون دنينج . أما بالنسبة للعنصرين الأولين الخاصين بنظرية دنينج (مميزات الملكية ، وتدويل النشاط-) فالدراسة تقترح إعطائها مزيد من البحث والتدقيق للتعرف علي أثار العوامل الراجعة للدولة الأم وكذلك التغييرات الدولية التي حدثت خلال الحقبة الماضية .

فيما يتعلق بالافتراضات المتعلقة بمناخ الاستثمار في مصر ، تبين أن مصر يمكن أن يكون لها مستقبلاً واعداً مع الاستثمار الأجنبي المباشر . ولكن للوصول إلي هذا الهدف الطموح ، فإن الأمر يتطلب مزيداً من الإصلاح . فخلال السنوات الماضية تحسنت صورة مصر بشكل كبير ولكن الطريقة لا يزال طويلاً .

فقد تبين من خلال تحليل الفروض أن هناك العديد من نقاط الضعف التي لا تزال تحول بين مصر وبين قدرتها علي جذب وتنويع الاستثمارات المتدفقة إليها . تبين أنه علي الرغم من خطوات الإصلاح الإداري لا تزال البيروقراطية قائمة ، كذلك تبين أن النظام الضريبي علي الرغم من صدور القانون رقم ٨ / ١٩٩٧ يعاني من مشكلات مثل المستوي العالي للضريبة وكذلك المدى الطويل للإعفاءات، كما أن إجراءات التعامل مع الإدارة معقدة ومكلفة، ويؤكد ذلك التعديلات الدورية التي تجريها الحكومة على هذا القانون.

العنصر البشري لا يزال بحاجة إلي استثمار هادف ينظر إلي الكيف وليس الكم ، فقد تبين أن مستوي مهارة العامل المصري منخفض وكذلك مستوي البحوث والتطوير، وهو ما يتطلب إصلاح جزري لنظام التعليم. أضف إلي ذلك استراتيجية الترويج للاستثمار فلا تزال غير فعالة في تقديم مصر إلي العالم لاعتبارات كثيرة عرضنا لها في حينه.

هناك أيضاً التشريعات وتعددها وكذلك المحاكم والقضايا التي تأخذ سنوات حتى يتم الفصل فيها وعدم قدرتها علي التعامل مـــع المتغيـــرات الاقتصـــادية الجديدة. كذلك تبين أن ضعف مستوي كل من الاستثمار وخاصة القطاع الخاص والادخار المحلي يضعف من قدرة السوق علي جذب الاستثمارات ، خاصة تلك التي تبحث عن تعاون مع مستثمر أو منتج محلي قوي .

توصيات بشأن مناخ الاستثمار في مصر

١- الإصلاح الاقتصادي :

فيما يتعلق بكفاءة برنامج الخصخصة ، رأت العديـــد مـــن الشـــركات أن إجراءات الخصخصة شديدة البيروقراطية ومعقدة وبعيدة عن الشفافية وهو ما قد يربك المستثمرين الأجانب الذين قد تكون لديهم الرغبة في المشاركة. ومن ثـــم فالدراسة توصي بارسال مسئولين حكوميين سواء من قبل وزارة الاقتصاد أو أي جهة أخرى لدراسة التجارب المقارنة في الخصخصـــة وخاصـــة فـــي أمريكـــا اللاتينية والبرازيل بالتحديد. فتجربة البرازيل في جذب الاستثمار خلال عمليات الخصخصة جديرة بدراسة مستقلة ، قد تفيد صانع القرار خلال المراحل المقبلة خاصة إذا ما علمنا أنه قد بيع ما يزيد على ١٧٠ شركة عامة (حتـــى فبرايـــر ٢٠٠٣) من بين الـــ ٣١٤ شركة.

فيما يتعلق بوضع سعر الصرف المصري وتثبيته أمام الدولار ، فقد أبدت بعض الشركات ملاحظاتها بسبب عملية الربط تلك ، حيث ينبغي عليهم تســوية معاملاتهم بالدولار، والذي هو غير متاح بالسوق في معظم الأوقات خاصة خلال الأشهر الماضية . وعقبة كتلك تتسبب في تأخير الكثير مـــن عمليـــاتهم ، كمـــا تتضمن تكاليف إضافية تتحملها الشركات.

وفيما يتعلق بعمليات التخفيض الأخيرة للجنيه أمام الدولار خاصـــة بعـــد تحرير سعر الصرف في يناير ٢٠٠٣، فإنها تتضمن كل من الآثـــار الإيجابيـــة والسلبية فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر. فقد يؤثر هذا التخفيض بالإيجاب حيث ستنخفض قيمة الأصول بالنسبة للمستثمر الأجنبي مما قد يدفعه إلى شـــراء أصول والقيام بعمليات استثمار أكثر كما حدث في دول شرق آسيا بعد الأزمـــة المالية عام ١٩٩٧وما تلاها من عمليات تخفيض في عملات الدول المضارة من الأزمة.

كما قد يؤثر هذا التخفيض بالإيجاب إذا كانت الشركات أكثر اعتماداً على مدخلات الإنتاج المحلية حيث سينخفض سعرها على أثر التخفيض . ولكن في الوقت الراهن لن نستفيد مصر من تلك الميزة لأن معظم الشركات الأجنبية وحتى المحلية أكثر اعتماداً على مدخلات مستوردة مما قد يتسبب في تعميق مشكلة الصرف.

كما قد يؤثر هذا التخفيض بالإيجاب في بلد تتمتع بقطاع تصديري قوي حيث أن التخفيض قد يدفع إلى المزيد من التصدير. ولكن كما لاحظنا أن قطاع الصادرات المصرية ليس بمستوى القوة أو التنافسية الذي يمكنه الاستفادة من هذا التخفيض كما أوضحنا خلال دراستنا بالباب الرابع والسابع.

فيما يتعلق بالإصلاح التشريعي ، فقد لاحظنا أنه قد صدرت العديد من التشريعات الاقتصادية الإصلاحية ولكن الممارسة العملية ليست على ذات مستوى التشريع بل كثيراً ما تسير في الاتجاه المعاكس. فلابد أن يكون هناك مصداقية أكبر في عملية تطبيق القوانين.

لابد من ربط الإصلاح الاقتصادي بالنظام التعليمي والإصلاح الاجتماعي، حيث تبين انه على الرغم من توافر ملايين العاطلين إلا أن هناك عجز تواجهه الشركات ليس الأجنبية فقط وإنما المحلية أيضاً في العمالة الماهرة

فباختصار، يرى المستثمرون في مصر (من خلال ردود العينة) أن معدل نمو وتدفق الاستثمار الأجنبي إلى مصر سيسير يداً بيد مع خطوات الإصلاح الاقتصادي والاجتماعي والسياسي. ومن ثم فإذا ما رغبت مصر في أن تكون مركز استثماري بالمنطقة ، فإن عليها الاستمرار في الإصلاح وبشكل أسرع.

٢. القطاع الخاص والمنتجات المحلية:

تبين لنا من التحليل أن القطاع الخاص المصري لا يزال بعيداً عن المستوى المطلوب لأن يكون شريكاً ومعاوناً بل ومنافساً لنشاط الشركات الأجنبية. فهو لا يزال في مرحلة البناء. وكنتيجة لذلك ، تبين أن مستوى جودة المنتج المحلي لا يزال بعيداً عن المستويات العالمية وهو ما يدفع بالشركات الأجنبية لاستيراد مدخلات إنتاجها.

ومن ثم فإن الدراسة تقترح اتخاذ الخطوات التالية:

- على الحكومة – وبالتعاون مع اتحاد وجمعيات رجال الأعمال المصريين – تشجيع إقامة الحلقات والندوات الدورية التي تجمع بين كل من القطاع الخاص المصري ومسئولي الشركات الأجنبية العاملة في مصر. مثل تلك

الندوات ستمثل فرصة جيدة للطرفين للتعرف على احتياجات كل منهما والمشكلات التي تواجههما.

- فقوة المستثمر الوطني هو في مصلحة المستثمر الأجنبي حيث ينشأ التعاون . فبدلاً من الاستيراد لمدخلات الإنتاج سيتم توفيرها بالداخل من خلال المنتج المحلي ، ومن ثم ستكون التكلفة بلا شك أقل بالنسبة للمستثمر الأجنبي. وضع كهذا سيقلل من الضغوط على ميزان المدفوعات.
- قد يحتج بأن دخول المستثمر الأجنبي قد يقتل المستثمر الوطني لا أن يشجعه، ولكن من خلال تجارب دول شرق أسيا على وجه الخصوص وجدنا أن كل من الشركات الوطنية والأجنبية كانت تعمل يداً بيد بل نمت الشركات المحلية وغزت الأسواق الدولية في صورة شركات متعددة الجنسيات من دول شرق آسيا يشهد على ذلك تقرير الاستثمار في العالم الأخير ٢٠٠٣.
- وهنا يظهر دور الدولة لأن الخصخصة لا تعني غياب وجود الدولة ، بل أن دورها صار أكثر أهمية ، حيث أن عليها خلق المناخ المناسب لعمل كل من المستثمر الوطني والأجنبي. ولهذا ينبغي عدم التسرع في الحكم على دخول المستثمر الأجنبي، وبدلاً من ذلك لابد من بحث أسباب نجاح كل من المستثمر الوطني والأجنبي في دول شرق وجنوب شرق آسيا.
- كما أن من واجب القطاع الخاص المصري دراسة وفهم احتياجات الشركات الأجنبية ، ولن يتسنى له ذلك دون توفير منتجات ومدخلات إنتاج بمستويات جودة عالمية.
- كما يمكن للشركات الأجنبية أن تلعب دوراً هاماً في خلق روابط محلية مع الشركات الوطنية إذا ما أبدت الاستعداد والجدارة لذلك . حيث يتم نقل المهارات والتكنولوجيا للموردين المحليين ، لأنه سينعكس عليهم في النهاية بالإيجاب.
- وحتى إذا ما ترددت الشركات الدولية في تقديم المساعدة لاعتبارات التكلفة ، فالمسئولية تقع على الحكومة من خلال مساندة وتشجيع المستثمرين المحليين، كأن تسهل لهم إجراء دورات تدريبية بالخارج في المراكز الرئيسية ومراكز الأبحاث الخاصة بالشركات الأجنبية.
- وفي هذا الإطار نشير هنا إلى تجربتين من التجارب التي عرض لها تقرير الاستثمار في العالم الأخير (٢٠٠١) عن كيفية تنمية العلاقة بين الشركات الدولية والمحلية ودور الحكومات في هذا الخصوص . نعرض بإيجاز لتجربة كل من جمهورية أيرلندا وسنغافورة.

*** تجربة أيرلندا:**

تم إنشاء هيئة تابع لوزارة المالية الأيرلنديـــة (Enterprise Ireland) عام ١٩٨٥ هدفها خلق وتصميم برامج ربط وتشجيع دمج الشركات الدولية فـــي الاقتصاد الأيرلندي. البرنامج يقوم على تشجيع الفروع الأجنبية على التـــرويج للمصادر والشركات المحلية في الخارج كما لو كانت تقوم بخدمة سمسرة. كمـــا يهدف هذا البرنامج إلى تعريف الشركات الأجنبية بمتطلبات الإنتـــاج المحليـــة وكذلك الشركات المحلية ومن ثم مساعدتها على بناء قدراتها.

كانت الصناعات المستهدفة هي الإلكترونيات والهندسة والرعاية الصحية والمدخلات المعدنية والبلاستيك. وكان الاختيار للشركات المحلية يتم على أساس موقف إدارة الشركات المحلية من حيث الفكر المتقدم والطموح.

من خلال برنامج الربط القومي هذا ، تم حل المشكلات العملية ومســـاندة القدرات التسويقية كما ساندت إعادة بناء الصناعة المحلية من خلال خلق علاقات تزويج بين الشركات القائمة بإمداد مدخلات الإنتاج بدلاً من التركيز على مورد لمدخل واحد مما تتطلبه الفروع الأجنبية.

في الفترة بين ١٩٨٥، ١٩٩٧، تضمن برنامج الربط ٢٥٠ شركة أجنبية. خلال تلك الفترة توسعت الفروع الأجنبية في شراء المخلات المحلية والخدمات. في الوقت نفسه، وجد الموردين أن مبيعاتهم قد ارتفعت بنسبة ٨٣% والإنتاجيـــة زادت بنسبة ٣٦% والعمالة ٣٣% ، كما دخل الكثير منهم في ســـوق الإنتـــاج الدولي.

نتيجة هذا التعاون البناء يؤكدها القرير العالمي للاستثمار ٢٠٠٢. حيـــث أوضح التقرير أن دخول الشركات الأجنبية في أيرلندا رفع من القدرات التنافسية للمنتجات الأيرلندية حيث دعم دور القطاع الخاص، بل بلغت مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الصناعية لأيرلندا مايزيـــد علـــى ٨٠% مـــن إجمـــالي صادراتها!!

*** تجربة سنغافورة:**

في سنغافورة تم إنشاء برنامج تطوير الصناعة المحلية Government's Local Industry Upgrading Program، حيث يتم تشجيع الشركات الدولية على الدخول في تعاقدات طويلة المدى مع الموردين المحليين وتشـــجيعها فـــي إنتاجها وعملياتها. ويوفر البرنامج القومي نفسه مساندة مالية وإدارية لتطـــوير وإنشاء مشروعات مشتركة بجهود مكثفة من الشركات الأجنبية.

وفي المقابل تحصل الشركات الداخلة في تلك التعاقدات على مزايا يقدمها برنامج تطوير الصناعة المحلية. فيتم مثلاً دفع رواتب الممثلين الأجانب الذين يساهمون في تطوير المشروعات المحلية لجعلها أكثر تنافسية.

٣. العنصر البشري:

لاحظنا من خلال التحليل أن الشركات الأجنبية تولي اهتماماً بالعمالة الماهرة ، كما تبين أن مستوى مهارة العامل المصري أقل من مستوى مثيله بالدول التي نجحت في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، خاصة في شرق وجنوب شرق آسيا. وتلك مشكلة لا تواجه المستثمرين الأجانب فحسب ولكن المستثمرين الوطنيين أيضاً.

- فبعد حقبة من الخصخصة والإصلاح الاقتصادي ، كان من المتوقع أن يحل القطاع الخاص المشاكل القائمة ، ولكن وكما تبين لنا من الدراسات السابقة أن الاستثمار سواءً العام أو الخاص في انخفاض مستمر منذ منتصف الثمانينات، ومثل تلك المؤشرات تؤثر بلا شك على الاستثمار في العنصر البشري. ومن ثم فإن الدراسة تقدم المقترحات التالية:
- حتى تتمكن مصر من أن تكون نمراً حقيقياً Real Tiger شأنها شان النمور الآسيوية، فإن عليها الاستثمار بشكل مكثف في العنصر البشري وهو ما سيجعل مصر أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر خاصة ذلك النوع العالي التقنية مثل الإلكترونيات وغيرها.
- إصلاح النظام التعليمي هو حجر الزاوية بالنسبة لمصر. فالنظام التعليمي بدأ من التعليم الابتدائي وحتى الجامعة وما بعدها لابد من إعادة تخطيطه وإدارته من خلال أساتذة متخصصون في الإدارة والتعليم والاقتصاد ، وأولئك الذين لديهم معرفة بالتجارب المقارنة الناجحة.
- على المتخصصين في الأنشطة ذات الصلة بنشاط الشركات الأجنبية مثل المحامين والقضاة ومسئولي النظام الضريبي....أن يكونوا على مستوى عال من الكفاءة ، ليتناسب مع طبيعة عمل ونشاط الشركات الأجنبية.
- على كل من الحكومة والقطاع الخاص العمل سوياً على بلورة سياسة تنمية بشرية جديدة ، والتي من شأنها أن تحسن إعداد الطلاب والعمال لمواجهة تحديات الاقتصاد العالمي الجديد ومستجدات القرن الحادي والعشرين.

- على الجامعات أن تكـون أكثـر ارتباطـاً بعمليـات التنميـة الاقتصـادية والاجتماعية والتغيرات التي تشهدها البلاد. كما ينبغي القيام بدراسات عملية وتطبيقية أكثر.
- كما ينبغي على الجامعات إنشاء قنوات اتصال وبرامج ربط الطلاب بالقطاع الخاص حتى يتمكنوا من الحصول علـى الخبـرة العمليـة فـي جوانـب تخصصاتهم. وهذا دور يمكن أن يلعبه على وجه الخصوص السادة نـواب رؤساء الجامعات بالتعاون مع الجهات العامة والخاصة المعنية. فعلى سـبيل المثال، طلاب السنة النهائية في العلوم والهندسة والدراسات الاقتصادية عليهم قضاء أشهر معينة في بحوث عملية وتطبيقية مع القطاع الخاص سواء كـان وطنياً أو أجنبياً. والحكومة بالتعاون مع القطاع الخاص والشركات الأجنبيـة يمكنها ترتيب تلك العملية . مثل تلك الفترة العملية قبل التخرج ستكون فـي غاية الإفادة حيث أنها سترتبط الدراسة النظرية بالحياة العملية .
- ينبغي إرسال العمال والطلاب للخارج للتدريب والحصول علـى مهـارات والتعرف على تجارب أخرى مثل ثقافة الإنتاج ، وذلك حتى يتمكنـوا مـن التفهم والوصول إلى المستويات الدولية للجودة التـي تتطلبهـا الشـركات الأجنبية. وكانت هذه توصية من قبل العديد من الشركات الممثلة في العينة.
- يجب تحسين أوضاع وحقوق العمال. هذا ما أكدت عليه عدد من الشـركات وكذلك منظمة العمل الدولية (١٩٩٦) ، مثل الحق في الإضـراب وحريـة الاجتماعات ، يمكن أن تؤثر على قرارات الشـركات متعـددة الجنسـيات بالاستثمار في دولة ما .
- ينبغي النظر إلى الاستثمار في الخدمات الاجتماعية مثل الصحة والتعليم على أنه مساهمة في عملية التطور الصناعي وليس مجرد اسـتهلاك. فالإسـكان العام والتعليم والتدريب والمواصلات والخدمات الصحية كلها تحسـن مـن إنتاجية وكفاءة العمال. حيث أكد يانج (١٩٩٨) في دراسة له أن توفير مثـل تلك الخدمات ضروري حتى تتمكن مصر من جذب مزيد مـن الاسـتثمار الأجنبي المباشر .
- لا يمكن للشركة الأجنبية القيام بعملية نقل التكنولوجيا الإدارية والمهارية إلا إذا تمت خطوات إيجابية من قبل حكومة الدولة المضـيفة نحـو الارتفـاع بمستوى العامل. وما يقال بالنسبة للدول الأخرى يقال أيضاً بالنسبة لمصـر. حيث ينبغي القيام بوضع البنية الأساسية لرفع مهارة العامل أو جعله علـى استعداد لتلقي كل ما هو جديد في فنون الإدارة والإنتاج.

٤. النظام الضريبي المصري:

وفقاً لنتائج الدراسة فيما يتعلق بالإعفاءات الضريبية والنظام الضريبي المصري ، نخلص إلى أنه على صانعي القرار تركيز جهودهم نحو إزالة كافة صور الإرباك والتكاليف من كل من النظام والإدارة الضريبية من خلال السماح بمنافسة عادلة بين المستثمرين بدلاً من انشغالها بتوفير حوافز مالية وضريبية ومعاملة تفضيلية وسنوات إعفاء تصل إلى عشرون عاماً.

فالإصلاح المطلوب قائم على خلق نظام ضريبي أكثر شفافية وثباتاً واستقراراً لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. فالحكومة تطالعنا كل فترة – وللتغلب على مشكلات وقتية– باجتماع لتعديل نظام حوافز الاستثمار . كل ذلك قد يربك المستثمر ويخلق لديه حالة من عدم اليقين . وعمليات التعديل المستمرة تؤكد أن القانون لم تتم دراسته بشكل وافي قبل إصداره، ومن ثم فالاستقرار لفترة خمس سنوات على الأقل أمر مطلوب، وهذا هو ما أفادتنا به الدراسات المقارنة.

أيضاً ، فإن المعاملة الضريبية التفضيلية وحدها لن تجذب المستثمرين الأجانب إذا كانت ظروف العمل والإنتاج غير مشجعة ، وبتعبير أوسع " المناخ العام للاستثمار". والدليل على التأثير الضعيف للحوافز هو نصيب مصر من الاستثمار في ظل قانوني الاستثمار ١٩٨٩، ١٩٩٧ على الرغم من الحوافز الضخمة . بل تبين وكما أوضحنا أن نصيب مصر من الاستثمار الأجنبي خلال التسعينات كان أقل من نصيبها منه خلال الثمانينات. إذاً القضية ليست قضية إعفاءات بقدر ما هي قضية مناخ اقتصادي واجتماعي وسياسي وإقليمي جاذب للاستثمار ، خاصة إذا ما علمنا ، وكما عرضنا ، أن كل دول العالم تقريباً تتنافس بحوافز مغرية، لذا لم تعد الحوافز مصدر أو عنصر تميز.

تبين لنا من التحليل أن كل من ضريبة الأرباح المفروضة على الشركات وكذلك سنوات الإعفاء الضريبي تسيران معاً في الاتجاه المتطرف. فعبئ الضريبة أعلى معدل ربما على مستوى العالم بأكمله ، أو على الأقل بالنسبة لدول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية. في الوقت نفسه تصل سنوات الإعفاء إلى عشرين عاماً وهو ما لم نره في أي دولة أخرى في الدراسة المقارنة ، فأقصى حد وصلت له سنوات الإعفاء هو ١٥ عاماً.

ولهذا تقترح الدراسة تخفيض معدل الضريبة من ٤٣% إلى أقل من ٣٥%، أيضاً ينبغي تخفيض فترات الإعفاء من ٢٠ إلى أن تكون بين ٥ و ١٥ سنة. فهذا هو المستوى المعتدل كما تبين لنا من الدراسة المقارنة.

يوصى بتضمين قانون الاستثمار معاملة تفضيلية ليس فقط لاعتبار منطقة الاستثمار ولكن أيضاً لاعتبار طبيعة النشاط والآثار الإيجابية التي يمكن أن

يتركها هذا الاستثمار على الاقتصاد الوطني. مثل تلك الآثار الإيجابية قد تكون في صورة خلق فرص وظيفية أكثر للعمال المصريين ، وتدريب أكبر على التكنولوجيا المتقدمة ، وتلك التي تحد من تلوث البيئة وكذلك تلك التي تعتمد بشكل أكبر على مدخلات الإنتاج المحلية بما لا ينتقص من حقوق غيرهم من المستثمرين في الحصول على حوافز بالمستويات المعمول بها دولياً وخاصة بشرق آسيا. فتلك النوعية من الشركات بحاجة إلى اهتمام خاص حتى تتمكن من إفادة الاقتصاد الوطني ، لخلق قاعدة استثمارية محلية يمكنها إدارة الاقتصاد الوطني في المراحل التالية ، كما هو حادث الآن في كوريا وتايوان وسنغافورة..

أيضاً وكما أكدنا من قبل ، أنه أحياناً ما يميز القانون الجديد بين الشركات القديمة والشركات الجديدة في مدى الاستفادة من القانون الجديد أو ما أجري من تعديل ، وكان ذلك مثار استياء من قبل عدد من الشركات الممثلة في العينة وكذلك الدراسة المقارنة ، حيث أعلنها البعض صراحة أن هذا الوضع قد يشجع الشركات القديمة على المراوغة من خلال تغيير شكلها القانوني للاستفادة من الإصلاح ، وهو ما قد يمثل خسارة كاملة للسلطات الضريبية.

تبين أيضاً أن نسبة لا بأس بها من العينة (٣٠% تقريباً) ليس لديها فكرة عن قانون الاستثمار الأخير ٨/ ١٩٩٧، حيث لم يتم إمدادهم بنسخة منه على الرغم من صدوره منذ سنوات.

وبما أن معرفة المستثمر الأجنبي بالنظام الضريبي محدودة على الأقل لاعتبار كونه أجنبي تبدو الحاجة الملحة للمستشارين والخبراء في هذا المجال حتى يمكنهم توفير النصيحة السريعة والصادقة للمستثمر . وتجربة دول أمريكا اللاتينية (البرازيل والمكسيك وسنغافورة في شرق آسيا جديرة بأن يحتذى بها من قبل الإدارة الضريبية المصرية في هذا المجال. حيث تبين أن غالبية العينة يجدون صعوبة في الحصول على المستشارين المحليين ذوي الخبرة والكفاءة للعمل لدى شركات كبرى، وعلى علم وإلمام بالأوضاع المحلية والمقارنة.

٥. أهمية عملية الاتحاد بمنطقة الشرق الأوسط:

بناءً على النتائج التي تم التوصل إليها، تتقدم الدراسة بالمقترحات التالية لصانعي القرار بمنطقة الشرق الأوسط:

- إن حل مشكلة الشرق الأوسط هو في صالح كل دول المنطقة بما فيها إسرائيل، حيث ستتم عملية إعادة توجيه الإنفاق العسكري نحو عمليات التنمية الاقتصادية والبشرية . فبلايين الدولارات تنفق كل عام على التسلح ، في الوقت الذي خفضت فيه الدول المتقدمة من هذا النوع (باستثناء أمريكا

بالطبع) من الإنفاق خاصة إنجلترا وفرنسا ، ووجهت الاستثمارات نحو القطاعات المدنية. ومن ثم يمكن توفير تلك البلايين واستخدامها في عمليات تطوير القدرات البشرية والفنية لبلدان المنطقة.

- حل مشكلة الشرق الأوسط ضروري بالنسبة لبلدان المنطقة ككل ، حيث أن توافر حالة من السلام الدائم سوف تخلق مناخ استثماري مستقر وآمن لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لبلدان منطقة يقارب سكانها الـ ٣٥٠ مليون نسمة.
- فحالة عدم اليقين السياسي بالمنطقة ينبغي أن تنتهي في أقرب وقت ممكن . وعلى المسئولين العرب والإسرائيليين بذل قصارى جهدهم من أجل السلام بالمنطقة. ولسوف يترجم هذا السلام إلى عمليات تنمية اقتصادية وفنية ، وإلا ستظل المنطقة معزولة وبعيدة كل البعد عما يحدث على مسرح الاقتصاد العالمي.
- على صانعي القرار بدول منطقة مينا ، وبطريقة ديمقراطية القيام بداية بحل مشكلاتهم الاقتصادية من خلال القيام بعمليات إصلاح اقتصادي وسياسي واجتماعي واسعة ومكثفة. فلابد من تقوية وتعظيم الجهود للوصول إلى حالة اتحاد كامل بالمنطقة في المستقبل، لأن منطقة الشرق الأوسط ليست أقل من أي منطقة أخرى من العالم ، بل لديها ميزات تنافسية وإمكانيات تؤهلها لمكان متميز على الساحة الاقتصادية العالمية ، إذا ما أحسن استثمارها.
- فالاتحاد الإقليمي مطلباً ضرورياً لدول المنطقة خاصة فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، إما من قبل الدول الأعضاء بالاتحاد أو من خارج الاتحاد، ومن ثم يوصى بتفعيل الاتفاقات التجارية القائمة وتقويتها للوصول إلى حالة من الاتحاد الكامل . كما ينبغي على صانعي القرار بمصر استخدام ثقلهم السياسي والاقتصادي والدبلوماسي لتشجيع الإسراع بالخطى نحو السلام الذي هو أساس الاستقرار بالمنطقة ، ومن ثم يمكن الحديث عن اتحاد إقليمي.
- ولأهمية الاتحاد الإقليمي بمنطقة الشرق الأوسط ، فعلى الحكومة المصرية دعوة جيرانها من بلدان الشرق الأوسط للتفاوض من أجل الوصول إلى اتفاق عملي وفعال لحرية كل من التجارة والاستثمار. والتجارب الناجحة للاتحادات الإقليمية مثل الاتحاد الأوربي والإبيك والنافتا تمثل مبرراً مشروعاً لدعوة مصر لذلك النوع من الاتحاد.

- ومن خلال استقرائنا للأحداث الجارية ما يجري في الخليج تجاه العراق لابد أن نتوقف ونعيد حساباتنا بأن تتحرك دول وقيادات المنطقة نحو إصلاح ديمقراطي يتطلبه الحضور والتواجد الفاعل في عالم العولمة. تعميم الممارسات الديمقراطية سيسر السبل نحو مزيد من التحول الاقتصادي ومواكبة ركب التنمية.

٦. صلاح الإداري في مصر:

بعد تحليل الوضع الإداري وما وجهته الشركات من ملاحظات بشأن العمل مع الإدارة المصرية ، تقدم الدراسة المقترحات التالية:

- بداية نود التأكيد على أن هناك حاجة ملحة للتوسع في عملية الإصلاح الإداري في مصر ، حيث أبدى المستثمرون ملاحظاتهم بشأن عمليات صنع القرار وكذلك التفويض في المسئولية الإدارية .
- علي الرغم من الجهود الضخمة التي تبذلها الحكومة لتبسيط وتيسير الإجراءات ، إلا أن التغيير علي أرض الواقع يتم ببطيء . وأكثر ما يحبط المستثمرين الأجانب هو غياب الشفافية في كثير من الأحيان . فجود سياسة اقتصادية فعالة وشفافة تمثل العصب بالنسبة لمصر في علاقتها بالمستثمرين الأجانب . حيث أن عدم الشفافية تعني تكاليف إضافية يتحملها المستثمرين ، وهو ما يدخل حالة التردد في عملية اتخاذ القرار الاستثماري . تجربة دول شرق آسيا خاصة سنغافورة هي أفضل وأنفع مثال في مجال الإصلاح الإداري يمكن تحتذي به مصر .

٧. وضع البحوث والتطوير في مصر :

بعد دراستنا لتجربة دول شرق وجنوب شرق آسيا وكذلك ما توصلت إليه الدراسة بشأن الوضع المتدني للبحوث والتطوير في مصر ، فإن الدراسة تضع المقترحات التالية أمام صانع القرار :-

- لا بد من تشجيع ومساندة الشركات الأجنبية للقيام بعمليات بحوث وتطوير في مصر . وهو الأمر الذي يتحقق " بمساندة محلية من قبل المؤسسات البحثية والعلمية مثل الجامعات والوحدات البحثية مثل المركز القومي للبحوث والوحدات البحثية التابعة للقطاع الخاص المحلي " .

- فيما يتعلق بالإنفاق وتنظيم عملية البحوث والتطوير، فإنه يقع في تلك المرحلة بالدرجة الأولي علي الحكومة المصرية ، ولكن بعد أن تقوي عزيمة القطاع الخاص ، فلا بد من تشجيعه علي إنشاء وحدات بحثية خاصة ذات روابط مع الوحدات البحثية العامة . هذا هو ما وجدناه بالنسبة للتجربة الأمريكية في مراحلها الأولي وكذلك كوريا الجنوبية والصين. فتجربة كوريا هي أفضل تجربة في هذا الشأن لهذا يوصي بإرسال الباحثين والمبعوثين لدراسة أسباب وعوامل نجاح تلك التجربة التي ساهمت في بناء تكنولوجيا محلية كورية . أضف إلى ذلك تجربة الصين الأخيرة التي أشار إليها تقرير الاستثمار في العالم لعام ٢٠٠١.
- كذلك ينبغي تشجيع التعاون بين الوحدات البحثية الحكومية والوحدات البحثية التابعة للشركات الأجنبية بتيسير السبل لجذب الشركات الأجنبية للقيام بأبحاث مشتركة تمولها الحكومة بالتعاون مع الشركات الأجنبية .

٨. استراتيجية الترويج المصرية للاستثمار :

بعد أن تبين لنا عدم بوضوح عدم فعالية استراتيجية الترويج القائمة لعرض صورة مصر علي المستثمرين فإن الدراسة تقترح الأتي :-

- لا بد من النظر أو اعتبار عملية الترويج للاستثمار علي أنها عملية حيوية لا تقل أهمية بل تربوا علي عوامل الجذب الأخرى . فبعد أن غيرت مصر من سياستها نحو الاستثمار الأجنبي فلا بد أن يعرف المستثمرون ذلك بكل وضوح ويسر . علمنا أيضاً أن المنافسة بين الدول تدور رحاها بشدة ولن ينجح إلا من استطاع أن يحسن عرض سوقه ، وهذا لن يتم إلا من خلال استراتيجية ترويج ناجحة .
- هناك العديد من القنوات التي يمكن من خلالها التعريف بمصر كسوق للاستثمار . هناك الوسيلة التقليدية والمتمثلة في الممثلين الرسميين بالخارج من خلال المكاتب التجارية في السفارات . ولكن الجديد هو أن تتم العملية الترويج للاستثمار عن طريق شركات تسويق خاصة . حيث يتركز نشاط تلك الشركة الخاصة علي الترويج في الخارج للاستثمار في مصر ، وتكون المكافأة لتلك الشركات (في صورة نسبة) بقدر ما حققته من نجاح في جذب مستثمرين جدد . تلك المكافأة قد تكون في صورة نسبة معينة (٠.٠٠٥% مثلاً) من رأس مال المستثمر ، وقد تلتزم الحكومة بضمان تلك النسبة للشركة الخاصة .

- في الوقت نفسه ينبغي تكثيف المعارض والمؤتمرات من خلال المفوضين (المتخصصين!) المصريين خاصة في الدول الكبرى في مجال الاستثمار مثل الولايات المتحدة وألمانيا وبريطانيا واليابان .بالنسبة لليابان على وجه الخصوص ، فعلي الرغم من كونها من أكبر خمس دول مصدرة للاستثمار ، فاستثماراتها بمصر محدودة للغاية، بالرغم من أن طبيعة الاستثمارات اليابانية تتناسب بشكل كبير مع واقع سوق العمل والإنتاج المصري . اليابان بحاجة إلي عناية خاصة في عملية الترويج .
- ارتباطاً بعملية الترويج للاستثمار ، ولإقناع الرأي العام بحتمية الاستثمار الأجنبي المباشر وضرورته لكل مصري خاصة في هذا العصر ، فإن على صانعي القرار، من خلال القنوات الإعلامية المختلفة، شرح مبررات جذب هذا الاستثمار بكافة الطرق . فبين حين وآخر تتردد أخبار عن ضرورة مقاطعة منتجات دولة ما . فتكرار مثل تلك الأحداث وتشبع الرأي العام بتلك الأفكار قد يكون أكبر عائق أمام جذب الاستثمار ، حيث أن تلك الواقف الداخلية سوف تصل إلي علم صانعي القرار بالشركات الأجنبية، خاصة تلك التي تأتي للإنتاج من أجل خدمة السوق المحلي . تأكيداً لذلك أكد السيد طاهر جرجور منسق بنك اتحاد سنغافورة وهونج كونج . مثل هذا النوع من المساندة العامة الواسعة " ضد المشروعات الأجنبية والمشتركة مثل ماكدونالدز وكنتاكي وكوكاكولا وغيرها " يمكن أن يخلق حالة من عدم اليقين.
- فكيف يستقيم القول بالتحركات الحثيثة لجذب الاستثمار لمصر وفي ذات الوقت يسود رأي عام بمقاطعة منتجات تلك المشروعات التي نسعى لجذبها. وهنا يبرز دور وسائل الإعلام وبطريقة ديمقراطية ومن خلال أهل الفكر من الاقتصاديين ورجال الدين ذوى الإدراك الواسع بالعرض لأبعاد مواقف كتلك التي يروج لها الكثيرين.
- نخلص إلي أنه لابد بد من تكثيف الحملات الإعلامية لترويج الثقافة الاقتصادية لدي الرأي العام . فلن يتمكن القطاع الصناعي من الوصول إلي التكنولوجيا المتقدمة دون جذب استثمارات مباشرة فلا يوجد سبيل آخر ، ماذا وإلا ستظل المنتجات الوطنية حبيسة الحدود الوطنية بل قد لا تستطيع الحفاظ علي نصيبها من السوق المحلي ، كما نشهد في تلك الأيام .

٩. إصلاح النظامين القضائي والتشريعي :

بناء علي الملاحظات التي أبداها المستثمرون خلال الاستبيان بشأن النظامين القضائي والتشريعي، فإن الدراسة تقترح ما يلي :-

- أكد العديد من المستثمرين علي أن النظام التشريعي والقضائي غير متلائمين مع القواعد والنماذج الدولية .. فلا تزال التشريعات كثيرة ومتداخلة والمسألة الواحدة ينظمها أكثر من تشريع ، وهو أمر يربك المستثمر . علي الجانب القضائي، فهو متخم بالقضايا ، ولذلك يوصي بأن يكون هناك وضع خاص للقضايا التجارية والضريبية ذات العنصر الأجنبي حتى يمكن الفصل فيها بسرعة وبإجراءات محدودة وتكلفة أقل وهذا أمر أكدت عليه وزارة التجارة الأمريكية وقرير صادر عن الاتحاد الأوروبي .
- النظام القضائي من قضاة ومحامين بحاجة إلي تطوير وتحديث، فالقضاة والمحامين بحاجة إلي تدريب وتخصص في تخصصات محددة مثل التجارة الإلكترونية أو التمويل أو التحكيم الدولي وغيرها ... .
- لا بد من توفير حماية اكبر للملكية الفكرية وبراءات الاختراع . فالشركات يهمها وجود حماية لعوامل تميزها وسيطرتها علي السوق حتى تتمكن من التوسع في استثماراتها . ومن ثم يمكنها القيام بالتوسع في عمليات البحوث والتطوير داخل الدولة المضيفة . وبدون تلك الحماية يكون القيام بأعمال بحوث وتطوير بالدولة المضيفة من قبيل المخاطرة .
- لا بد من إجراء تعديل للقانون التجاري وذلك لاستيعاب التغيرات المحلية والدولية . كما أنه قبل إصدار أي قانون ، لا بد من عرضه علي المجتمع الاستثماري والاقتصادي للحوار وإبداء الرأي حتى لا يصدر القانون ثم يتم البحث عن تعديله في الأيام اللاحقة، كما هو حادث الآن لقانون الاستثمار.
- كذلك وقبل إصدار أي تشريع لا بد من التعرف علي الأوضاع المقارنة للتجارب الناجحة والتشريعات المشابهة في الدول الأخرى، وهو ما قد يوفر الجهد والوقت والتكلفة.
- لا بد أن يكون التشريع واضحاً في مضمونه وألا يكون بحاجة إلي إجراءات معقدة لتطبيقه . فالدولة قد تصدر العديد من التشريعات الإصلاحية ولكنها بعيدة عن الواقع ، بسبب ضرورة صدور لوائح تنفيذية وقد تكون تلك اللوائح من التعقيد بحيث تحول بين المستثمرين وبين القيام بأنشطتهم بكفاءة .

والله الموفق،

مقترحات بحثية

في إطار الحديث عن الاستثمار الأجنبي المباشر، تثار العديد من القضايا التي تحتاج إلى مزيد من البحث والتأصيل، ولهذا تقترح الدراسة العناوين التالية كي تكون موضع أبحاث علمية في المستقبل:

- التغيرات الاقتصادية والسياسية الأخيرة التي حدثت خلال الحقبة الماضية في علاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر بحاجة إلى معالجة تأصيلية ، خاصة أنه عندما وضع جون دنينج نظريته فقد وضعها عندما كان الاستثمار يعايش بيئة تختلف عما هي عليه الآن.
- العلاقة بين كل من الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية خاصة للدول النامية بحاجة إلى دراسة متعمقة.
- في ظل المنافسة الدولية الشديدة وسياسة التنازلات سواء من قبل الدول النامية أو حتى المتقدمة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، يثار التساؤل عن حجم العائد الذي يمكن أن تحصل عليه الدول المضيفة من هذا النوع من الاستثمار (تحليل التكلفة والعائد):
- ما مدى مساهمة الشركات الأجنبية في قطاع الصادرات المصري؟ وهل يمكن تنمية مثل هذا الدور كما حدث في بلدان شرق آسيا والصين؟
- لوحظ أن الاستثمارات اليابانية في مصر لا تتناسب مطلقاً مع حجم اليابان كثاني دولة في العالم مصدرة للاستثمار بعد الولايات المتحدة خلال الحقبة الماضية؟ فما هي أسباب وعوائق نمو الاستثمارات اليابانية؟ وكيف يمكن تنميتها. فالاستثمارات اليابانية تتميز بأنها – بصفة عامة – أكثر استخداماً لعنصر العمل مقارنة بالاستثمارات الغربية خاصة الأمريكية.
- كيف يمكن لمصر تعظيم استفادتها من اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي من منظور الاستثمار الأجنبي المباشر؟

كل تلك الموضوعات وغيرها الكثير – حيث أن حقل الاستثمار الأجنبي المباشر في غاية الاتساع – بحاجة إلى دراسات علمية وعملية وأكثر تطبيقية على الدول النامية.

Appendix 1:
Questionnaire Regarding the Determinants of Foreign Direct Investment (FDII in Egypt)

Company name: ....
Company Address:..
....
Your Name: ....
Your Position: ....

Part One: General Background of the Company

1- In what year did the company commence its work in Egypt?
....

2.1 . In what way is the company owned?
   1. 100% solely owned   2. Joint Venture

2.2. If the Company is 100% solely owned, please indicate the + country of origin of the parent company.
   1. USA 2.UK 3.France 4. Germany 5.Japan 6. Other, please specify

3. In terms of company size, to which of the following could your company be categorised:
   1. Large size company. 2.. Medium size company 3. Small size company.

4. To which of the following sectors does the company belong;
1 Service : ((A) Banking. (B) Tourism. (C) Others, (Please Specify)
2 Manufacturing: ((A) Construction. (B) Electronic. (C) Food industry.
   (D) Others. (Please specify) 3. Petroleum 4. Agriculture.

5. From where does the company acquire its' production inputs?
1. 100% depends on local inputs 2. 100% depends on imported inputs.
3. Partly depends on local inputs: (A) I to 10%. (B) 10 to 20 %. (C) 20 to 50%. (D) 50 to 70%. (E) 70 to 90% (F) 90 to 99%

6. For which market is the company producing?
1. 100% for local market (LM). 2.100% for exports.
3. Partly local market: (A) I to 10%. (B) 10 to 20 % LM. (C) 20 to 50% LM.
   (D) 50 to 70% LM. (E) 70 to 90% LM. (F) 90 to 99% LM.

7. How does the company finance its operations?
1. 100% from the Egyptian credit market (ECM) 2. 100% self finance.
3. Partly through the ECM : (A) I to 10%. (B)10 to 20 %. (C)20 to 50%. (D) 50 to 70%.
   (E) 70 to 90%. (F) 90 to 99%.

5. Over the last five years, what proportion of net earnings has the company re-invested in Egypt?
1. Zero %. 2. 1 to 10%. 3. 10 to 30°0 4. 30 to 50 %.
5. 50 to 70 %. 6. 70 to 90 % 7.90 to 99° 0 8. 100%.

9. During the next 4-6 years, are there any plans to expand your company's activities in Egypt?
1. Yes 2. No 3. Perhaps 4. 1 have no idea

10. What factor (s) importantly influenced your company's decision to invest in Egypt?

Please list in order of importance;

( ) Location factor ( ) Market size
( ) Natural resources availability ( ) The cheap labour force
( ) Other " Please indicate ....

Part Two: The Economic Environment especially after the privatization policy:

11.1. "During the 1990s, Egypt has achieved a remarkable progress in terms of the economic reform" agree or disagree?

1. Totally agree 2. Agree 3. Partly 4. Disagree5. Don't know

11.2. In your opinion, have recent economic reforms made the Egyptian market more attractive to foreign investors?

1. Yes 2. Yes, but more needs to be done, please specify

....

3. No 4. Don't know.

11.3 In term of economic indicators such as GDP growth, per capita growth, inflation, and exchange rate during the 1990s, do you agree that these created a more desirable investment climate?

1. Highly agree 2. Agree 3. Partly agree. 4. Disagree.

11.4 Regarding the exchange rate, how important has this been in your investment decision?

1. Very important. 2. Important. 3. To some extent important. 4. Not important

11.5. Regarding the local market size, how important has this been in your investment decision?

1. Very important. 2. Important 3. Partly important. 4. Not important.

11.6. " Egypt credit and capital market became very attractive to foreign investors" agree or disagree?

1. Highly agree 2. Agree 3. Partly 4. Disagree 5. Don't know.

12.1. In your opinion, has the Investment Law No. 8/1997 made Egypt more attractive to foreign investors?

1.Yes 2. Partly 3. No 4. Don't know.

12.2 Compared to international levels, how do you regard the Egyptian corporate tax?

1. Much higher 2. Higher 3. The same as the world levels. 4. Lower.

12.3 " The investment law (No.8/1997) requires some modifications regarding investors' rights and obligations; agree or disagree

1. Highly agree 2. Agree 3. Partly agree 4. Disagree.

12.4 Are the economic incentives included within the investment law, such as tax holiday and incentives, sufficient to make Egypt more attractive to foreign investors?

1. Yes 2. No. 3. Partly yes, (please specify why) ....
4. Don't know

12.5. In your opinion, how fundamental are the economic incentives in attracting FDI?

1. The most important factor 2. One of the important factors
3 Not very important 4. To some extent important

12.6. Under the investment law 8/1997, are foreign investors' rights being protected compared to the international standards (IS)?

1. Completely protected and the same as the IS. 2. Completely no protection.
3. Partly protected. Please specify why
....:

13.1. What is your opinion of the performance of the Egyptian private sector?

1. Very strong 2. Strong 3. An emerging sector 4. Weak 4. Very weak

13.2. Is the company encountering any competition from Egyptian Firms?

1. Yes 2. No 3. Don't kno%%

13.3 Does the company have am co-operation with Egyptian Firms?

1. Yes 2. Partly. 3. No 4. Don't know.

13.4. In general, "the Egyptian private sector is still unable to supply your companies needs from production inputs", agree or disagree?

1. Totally agree. 2. Agree. 3. Partly agree. 4. Disagree

13.5. What is your opinion on the quality of the Egyptian private sector's products?

1. Very high quality 2. Good quality 3. acceptable quality
4. Low quality S Very low quality.

13.6. Compared to the world levels, what is your opinion concerning the price of the Egyptian domestic products?

1. Very high 2. High 3.. Moderate 4. Lo%%

14.1. In your opinion, how important is the trade and tariff reform for your company?

1. Very important 2. Important. 3. Partly important 4. Not important.

14.2. "The Egyptian trade reforms during the last five years will make Egypt more attractive to FDI", agree or disagree?

1. Highly agree 2. Agree. 3. Partly agree 4. Disagree.

14.3. In general will the globalization of the world economy affects on the future FDI trends and determinants.,

1 Absolutely yes. 2. To some extent yes. 3. No. 4. Don't knom

14.4. If your answer for question 14.3 was yes. what will be their effects?

1. Positively. 2. Negatively. 3. Neither.

14.5. During the last decade, do you think that regional economic integration, such as NAFTA and EU, have had any effects on the geographical distribution of FDI?

1. Yes. 2. Partly. 3. No. 4. Don't know.

14.6. "The absence of the regional integration in the Middle East has had a negative effect on FDI inflows to the region",

agree or disagree?

1. Highly agree. 2. Agree 3. Partly. 4. Disagree. 5. Don't know.

14.7. What is the importance of economic integration in the Middle East in term of FDI for Egypt?

1. Very important. 2. Important. 3. Partly important 4. Not important.

14.8. How important is Egyptian partnership with the European Union (EU) in terms of FDI inflows from EU to Egypt?

1. Very important. 2. Important. 3. Partly important 4. Not important.

Part Three: Political, Social and Administrative Environment

15.1. Regarding the political stability, " Egypt enjoy a political stability", agree or disagree?

1. Highly agree. 2. Agree. 3. Partly agree 4. Disagree 5. Don't know.

15.2. If your answer for question 15.1 was agree, do you agree that the political stability affects positively on Egypt's attractiveness to FDI?

1. Highly agree 2. Agree 3. Partly 4. Disagree 5. Don't know.

15.3. " Egypt's foreign policy has an effect on Egypt's share of FDI", agree or disagree? r

1. Highly agree. 2. Agree: 3. Partly agree 4. Disagree 5. Don't know.

15.4. "Egypt's political attitudes towards the Middle East conflict affects negatively on Egypt's share of FDI", agree or disagree?

1. Highly agree 2. Agree 3. Partly 4. Disagree 5. Don't know.

15.5. Did governmental relationship between Egypt and your company native country affect on your decision to invest in Egypt?

1. Yes. 2. Partly. 3. No. 4. Don't know.

16. If your answer for question 16.2 was yes, in general, which sector (s) will be more effected? Please list in order:

( ) Tourism ( )Petroleum ( ) Manufacturing
( )Services ( ) Agriculture ( )The whole sectors

17.1. Has there been any improvement in the Egyptian administrative system since the introduction of the privatisation policy?

1.Yes 2. To some extent yes 3. No change 4. Became worse

17.2. Is it easy to find the Egyptian advisors?

1. Completely easy in the whole sectors. 2. Partly easy in some sectors.
3. It is hard to find advisors. 4. It is impossible to find any advisor.

17.3. In your opinion, has the Egyptian infrastructure such as communication and transport, been improved during the last decade?

....

....

1. Yes 2. Partly yes, please specify why
3. No Improvement.. 4. Don't know.

Part Four: Labour and Human capital

18.1. Which of the following capital resources is (are) the most important for your company;
1. Fully human capital. 2. Fully fixed capital. 3-Mainly human capital.
4. Mainly fixed capital. 5. Equally human and fixed capital.

18.2. What proportion of your current workforce are Egyptian nationals?
1. Zero %. 2. 1 to 10 %. 3. 10 to 30%. 4.30 to 51)
5. 50 to 70 %. 6. 70 to 90 % 7. 90 to 99% 8. 100%.

18.3. In comparison to world levels, what is the skills standard of the Egyptian labour force?
1. Very high 2. High 3. moderate 4. Lower 5. very low

18.4. In general, what is the importance of labour skills in your investment decisions? -
1. The most important factor2. One of the most important factors
3. Important 4. Not important..

18.5. Is it easy or difficult to recruit Egyptian workers who have the required skills?
1. Very easy 2. Easy 3. Difficult 4. Very difficult

18.6. If your answer for question 18.5 was difficult, what is the problem?
Please specify ....

15.5. Did governmental relationship between Egypt and your company native country affect on your decision to invest in Egypt?
1. Yes. 2. Partly. 3. No. 4. Don't know.

16. If your answer for question 16.2 was yes, in general, which sector (s) will be more effected? Please list in order:
( ) Tourism ( )Petroleum ( ) Manufacturing
( )Services ( ) Agriculture ( )The whole sectors

17.1. Has there been any improvement in the Egyptian administrative system since the introduction of the privatisation policy?
1. Yes 2. To some extent yes 3. No change 4. Became worse

17.2. Is it easy to find the Egyptian advisors?
1. Completely easy in the whole sectors. 2. Partly ease in some sectors.
3. It is hard to find advisors. 4. It is impossible to find any ad% isor.

17.3. In your opinion, has the Egyptian infrastructure such as communication and transport, been improved during the last decade?
1. Yes 2. Partly yes, please specify why
....
3. No Improvement 4. Don't know.

18.7. regarding labour skills and labour costs, which one is the most important in your decision?

Cost	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Skills	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

19.1. Does the new labour law protect labour rights?

1. Fully protects labour rights. 2. Fulls no protection for labour rights.
3. Partly protects labour rights. Please describe ……………………………………………………………………………
4. Don't know.

19.2. Was the protection of labour rights important in your decision to invest in Egypt?

1. Yes. 2. Partly. 3. No. 4. Don't know.

20.1. How important is the host country's research and development standard (R&D) for your company?

1. Very important. 2. Important 3. Not important. 4. Don't know.

20.2. What is your opinion regarding the Egyptian R&D standard compared to the other countries in Asia and Latin America (LA)?

1. Higher 2. Lower 3. The same as the standard in Asia and LA 4. Don't know

Part Five: The Geographical location of Egypt.

21.1. Did you consider Egypt's geographical location in your decision to invest-in Egypt?

1. Yes 2. Partly. 3. No 4. No idea.

21.2. If your answer for question 21.1. was yes, how important was it in relation to other factors?

1. The most important factor 2. One of the most important factors
3. Important 4. Not important

21.3. Do you think that Egypt's geographical position has benefited Egypt in terms of attracting FDI?

1. Yes definitely. 2. Yes partly. 3. No definitely. 4. No idea.

22. In your opinion, will the flow of FDI to Egypt increase or decrease during the nexi 10 years?

1. Increase a to,. 2. Increase a little. 3. Remain the same.
4. Decrease a little. 5. Decrease a lot. 6. No idea.

23.1. "The current marketing of Egypt to promote FDI is very effective", agree or disagree?

1. Totally agree. 2. Agree 3. Paul% 4. Disagree 5. Don't know

23.2. If you believe that Egypt's marketing for FDI could be improved, what would you suggest?

……………………………………………………………………………

Any further comments you would like to make, do so here:

……………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………

Thank you for your time and co- operation and please accept my depreciation.

Appendix 2:

Dear:

I have a pleasure to write to you. I am a doctoral candidate in economics. My research is entitled " **Determinants of Foreign Direct Investment- the Case of Egypt"**. I am going to conduct interviews with a sample of foreign companies in Egypt regarding the Egyptian investment climate. I have chosen your company to be included in my survey. The aim of my research is to determine whether Egypt investment environment is conducive to foreign direct investment

(FDI) and to clarify the obstacles against foreign investors in Egypt. The Egyptian government who will utilise the results of this study sponsors the research and the final aim is to make the Egyptian market more attractive to FDI.

Therefore. I would be very grateful if we could meet for no more than 15 minutes any time in July.

I wait a letter from you confirming the exact date in July. Otherwise. I will contact you by telephone two weeks after receiving this letter regarding a meeting date.

Please accept my deep appreciation.

Yours Sincerely,

Reda A.Ali

Faculty of Business & Management University

of Ulster Northern Ireland

BT 37 OQB UK

Appendix 3:

University of Ulster

Dean of the Faculty of Business and Management

Professor Richard R Barnett -BSc PhD

21 May 1999

TO WHOM IT MAY CONCERN

Mfr Reda Abdul-Salam Ibrahim My is a full-time postgraduate student of this University. He is currently working on a research project focussed on foreign investment in Egypt and for that reason he %N ill be seeking to obtain information from senior executives of foreign-owned companies located in Egypt.

We would be most grateful for your assistance in completing this research. Any information you provide will be regarded as confidential. and will in no circumstances he revealed to any third party.

PROFESSOR RICHARD BARNETT, PROFESSOR WILLLAAI CLARKE

DEAN HEAD FACULTY OF BUSINESS & MANAGEMENT

SCHOOL OF AANAGEMENT

Appendix 4:

Ambasciata d' Italia (The Italian Embassy-Cairo) Ufficio Cornmerciale (commercial office)

Dear Mr. All, Cairo, 6.7.1999

I am writing to you with reference to your survey concerning the foreign Direct Investments, and the questionnaire you sent to some Italian companies in Egypt.

I am very sorry to know that they were not willing to give you the information requested but unfortunately this office is not in the position to urge them to answer you back, since this survey is not sponsored by this Embassy.
Hoping you will succeed in completing your research. please accept my best regards,
Federica Favi

Appendix 5:

Dear Dr. Kamal El-Ganzory:
The Egyptian Prime-Minister

I would like to express my great honour for writing to you. In fact, every article and study I have read highlights your government's success in the economic reform. I have a scholarship from the Egyptian government for a Ph.D. research in economics. My study is entitled *"Determinants of Foreign Direct Investment: Empirical study on Egypt". During the last two years. I have studied the experience of East Asia and Latin American countries, who have won the lion's share of FDI during the last two decades to illustrate the main determinants of FDI in those mo regions.

After that, I studied Egypt's economic situation and its share of FDI during and after the economic reform; particularly after law No. 8 1997. The next step, for which I am writing to you, is to conduct a survey in July and August 1999 with a sample of foreign companies operating in Egypt to kno~% their views concerning advantages and obstacles of doing business in Egypt. The study assumes some assumptrions regarding Egypt investment climate and in order to be tested, a survey with a sample should be conducted. Therefore, and to achieve this work, my hope is to get a letter signed by you or your office (Arabic and English).

There is no doubt that a letter like this will encourage companies to be more co-operative towards achieving this work.

Please accept my deep appreciation.

Yours truly, Reda A. Ali
Faculty of Business & Management, University of Ulster at Jordanstown
N.I, UK, BT37 OQB Fax: 044 01232 366805. E-mail, ri.aly@ulst.ac.

Appendix 6:

To:

Dr. Youssef botros Ghali, Minister of Economy

The Ministry of Economy, Egypt Dear: Dr. Youssef botros Ghali, Minister of Economy

1 have a pleasure to write to you. I have a scholarship from the Egyptian government fi)r a Ph.D. research entitled " **The determinants of foreign direct investment (FDI): The case of Egypt"**. I am investigating the Egyptian investment climate since the economic reform in 1991. To determine whether Egypt investment environment has become more attractive or not and what are the obstacles, I am going to conduct a **questionnaire** with a sample of the foreign companies that have been investing in Egypt.

I need your help by sending me **a list of the foreign companies - (Names, addresses and Investment sector)**. I hope that you could help me and if you want me to send you a copy of my research project I will do that just if you want.

Please accept my deep appreciation.

Yours sincerely,
Reda Abdel salam Ali
Faculty of Business,
University of Ulster
N.1, United Kingdom
BT 37 OQB
Fax 01232 366805 E-mail (ri.aly(-ulst.ac.uk)

Appendix 7:

Dear Dr. Ibrahim Fowzi
Head of General authority for investment and free zones

I have a pleasure to write to you. I have a scholarship from the Egyptian government for a Ph.D research entitled " **The determinants of foreign direct investment (FDI): The case of Egypt"**. I am investigating the Egyptian investment climate since the economic reform in 1991. 1 am studying the experience of Latin America and East. South East Asia in attracting FDI during the past three decades.

To determine whether Egypt investment environment has become more attractive or not and what arc the obstacles, I am going to conduct a **questionnaire** with a sample of the foreign companies that have invested in Egypt.

I need your help by sending me a **list of the foreign companies (Names, addresses and Nationalities)**. I hope that you could help me and if you want me to send you a copy of my research project I will do that just if you want.

Please accept my deep appreciation.

Iours sincerely,

Reda Abdel salam Ali Faculty of Business University of Ulster N.I, United Kingdom BT 37 OQB
Fax 01232 366805
E-mail (ri.aly(-ulst.ac.uk)

List of References:

- Abdel-Fadil. M., "Transitional Problems From reform to Growth: Safety Nets and Financial Efficiency in the Adjusting Egyptian Economy", OECD, Paris (1994).
- Abdel Hameed A., " the effectiveness of tax incentives in attracting foreign direct investment to Egypt- The Egyptian Journal for development and planning, second Edition, (In Arabic).
- Aggarwal R., "Crisis and opportunity in the Asian economics" Review of Business; Jamaica; Volume: 19, Issue: 2, Start Page: 37, winter (1998).
- Agarwal J. P., A. Gubitz & P. Nunnenkamp. "Foreign Direct Investment in Developing Countries. The Case of Germany". J.C.B.Mohr (Paul Siebeck) Tubingen. ISSN 0340-6989 (1991).
- Ali A. R. & Clarke W., "Employment effects of trade and foreign direct investment: prospects for Egypt". Paper presented in the international conference of Ain Shams University "Crisis and Disasters' Management", Cairo, October 1998.
- Ali A. R. & Clarke W., " Tax incentives and foreign direct investment: Egypt case", Paper presented in the international conference of Arab Planing Institute "Foreign Direct investment in the Arab World". 27-29 March 2000.
- Ali A. R. & Clarke, " Human capital as a determinant of foreign direct investment: Applied study on Egypt", a paper accepted for presentation on the international economic conference, organized by Middle East University, Ankara, Turkey. Sept. 2001.
- Ali A. R. & Clarke WM., " Regulatory and administrative reform and FDI, Egypt's case", a paper published on the journal of law and economics, Faculty of law. Mansoura University, Egypt, April 2001.
- Ali A. R. & Clarke, " Regional integration and foreign direct investment: Egypt and the MENA region", a paper submitted for presentation on the first world conference regarding the middle East. Germany, 2002.
- American Chamber of Commerce in Egypt, "Egypt Economic Profile"(1 997).
- Anonymous, "Foreign direct investment fuels global growth". Global Finance; New York. Vol. 11, Issue: 1, Pages: 51-52, Jan (1997).
- Anonymous, Singapore", Corporate Location European ed. Start Page: 142. Sep/Oct (1997).
- Anonymous. "Effects of Southeast Asia crisis", East Asian Executive Reports, Washington, Volume: 19, Issue: 11, Start Page: 6. Nov 15. (1997).
- Aswicahyono H.H.& Hal Hill; "Determinants of foreign ownership in LDC manufacturing: an Indonesian case study". Journal of International Business Studies, Vol.26 nl. Spring1995. starting page 139.
- Bayoumi T. & Lipworth G. "Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade", Finance and Development, World Bank (1997).

- Benito G.R.G. & G.Gripsrud "The expansion of foreign direct investment: Discrete rational location choices or a cultural learning process?". Journal of International Business Studies, 1'01.3. 1992. Page461-476.
- Bennett R.. "International Business", Book. Pitman publishing (1996 and 1999).
- Bhattacharya- A. & Peter J., " How Can Sub-Saharan Africa Attract More Private Capital Inflows?". Finance and Development - Volume 34 - Number 2 June (1997).
- Bishop G., " Foreign insurers venture to Latin America" Best's Revienw, Oldwick, Vol. 99, Issue: 2, Jun (1998), Page 63-65.
- Blomstrom M. & Et al, "host country competition, labour skills, and technology transfer by MNC", Weltwirtschaftliches Archive March (1994).
- Boddewyn J. J., "Political Aspects of NINE Theory", Journal of International Business Studies, fall 1988, Page 342-363.
- Boughzala, M., "Impac' on workers of reduced trade barriers: the case of Tunisia and Morocco", International Labour Review. Vol.136, No.3, autumn 1997.
- Bouton L. & Sumlinski M.A. "Trends in Private Investment in Developing Countries Statistics for 1970-95", IFC Discussion Paper N umber 31, February (1997).
- Branscomb L. & Florida R., Hart D., Keller J., and Boville D., "Investing in Innovation; Toward A Consensus Strategy for Federal Technology Policy Center science and international affairs. Sponsored by The Competitiveness Policy Council, April, 1997.
- Brouthers, Eliot, Steve W. and Timothy W. J, " The aggregate impact of firms' FDI strategies on the trade balances of host countries". Journal of International Business Studies, London, Volume: 27. Issue 2, Start Page: 359, 2nd Quarter (1996).
- Butler K. C. & D. Joaquin, "A note on political risk and the required return on foreign direct investment", Journal of International Business Studies, Vol. 29, No. 3, 1998.
- Butter M., " Progress to follow a period of stability. (Egypt's economic policies)", MEED Middle East Economic Digest, Vol. 42, No. 41 Page 23, October, (1998).
- Butter M., 'Beyond Mubarak. (The future of the Egyptian economy) '; MEED Middle East Economic ' Digest, Vol. 43, Oct. (1999).
- Calvo & Guillermo, "The capital inflows problem. Concepts and issues", contemporary Economic Policy, Vol. 12, (1994), Start page 54.
- Cantwell J. & C.Bellak." How important is foreign direct investment?", Oxford Bulletin of Economics & Statistics, Vol.60 No. I Feb (1998), Page 99.

- Carnoy M., "High technology and International labour market". International Labour Review, Vol. 124, No.6 December (1985).
- Carr D.W.. "Foreign Investment and Development in Egypt". Praeger Publishers, New York (1979).
- Ceglowski J. "Has globalisation created a borderless world? Business Review - Federal Reserve Bank of Philadelphia; Philadelphia. Mar/Apr (1998), Start Page: 17-27.
- Chang Moon H. & Thomas W. Roehl, "An Imbalance Theory of foreign Direct Investment", Alultinational Busmes., Reriel;. Spring 1993. Page56-64.
- Chambers A., " Privatisation. economic stabilisation go hand-in-hand in Latin America". Poorer Engineering: Barrington. Vol. 102. Issue: 5, May (1998), Page: 8.12.
- Charles R. & Suchada L., Jan-Apr (1993), "Food processing in Mexico attracts U.S. investment". Food Review. Washington. Vol. 16, Issue: 1, Start Page: 20.
- Chen & Edward K.Y, " Multinational corporations. Technology and Employment", Macmillan (1983).
- Chowdhury A. & Islam I.. " the newly industrialising economics of East Asia". London: Routledge. 1993.
- Cook M. & J. Piggott. "International Business Economics. An European Perspective", Longman Group UK Limited (1993).
- Cottrill & Ken, " Trans-nationals building global production line" Cash Alanagement Nets, London, Issue: 93, Oct (1993).Start Page: 10.
- Country Commercial Guide, US Department of commerce-Egypt, 1999.
- Craig & Tim, " Location decision and implementation issues in production and non-production FDI: The case of Matsushita Electric Industrial Co., Ltd", Academy of Management Journal, Special Volume, (1995), Starting Page 167.
- Cunningham & Andrew, " Egypt emerges as a major player", project & Trade Finance, Issue "23. (1993), starting page 29.
- Darby J.& C. Won Li., "Political Uncertainty, public expenditure and Growth", University of Glasgow, working papers(1998).
- David K. Tse; Yigang Pan; Kevin Y. " How MNCs choose entry modes and form alliances: the China experience", Journal of International Business Studies, Vol. 28, No.4, Au Winter (1997). Page 779.
- Demirsar M., "Public-private investments" Institutional Investor; New York Jul (1998).
- Dessus S. & A. Eisenmann. "Trade Integration with Europe and Labour Reallocation in the Southern Mediterranean Countries: the Case of Egypt",

OECD development centre (1994).

- Douglas P. & Robert J. Rolfe. "The location of export-oriented foreign direct investment in the Caribbean Basin", Journal of' International Business Studies v24 n I Spring (1993), p121.
- Dowling M., " South-east Asia: Introduction ", International Financial Law Review, London, Jul (1997), Start Page: 13-16.
- Drabek, Z. & W. Payne. " The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment", World Trade Organization, Economic Research and Analysis Division, Staff Working Paper ERAD-99-02. August (1999).
- Duschene S., " Booming Latin American economy opens doors for new converting business". Converting Magazine, Newton, Vol.16, Issue 2, Feb (1998), Page: 14-20.
- Dunning J. H, " The Determinants of International Production". Oxford Economic Papers, Vol.25, Page 289-333 (1973).
- Dunning J. H.," The eclectic Paradigm of International Production; A restatement and some possible extensions". Journal of International Business Studies, spring (1988), Page 1-25.
- Dunning J. H., "Internationalising Porter's Diamond", Mana'enwrtt International Review, Vol.33, (1993). Page 7.
- Dunning J. H.; S. K. Kundu (A): "The internationalisation of the hotel industry - some new findings from a field study". Management International Review. Vol.35, No 2, April (1995), Page 101.
- Dunning J. H.. (B): Reappraising the eclectic Paradigm in an age of alliance capitalism", Journal of International Business Studies. I ol.26, winter (1995), Page 461.
- Dunning J.H. " Location and the multinational enterprise: a neglected factor?" Journal of International Business Studies, Vol. 29 No.]. J. H., spring (1998), Page 45.
- Egypt. Human development report, United Nation. New York. (1995).
- Elguindi Y.." EGYPT: a future tiger?" Arab World Journal. May 16. (1997). Page 25.
- Elizabeth M. & Veliyath F.R.. "Examining U.S. investments in the Asian region: Imperatives from a national competitiveness standpoint", Competitiveness Review Indiana, Volume: 6, (1996). Start Page: 44-58.
- Fitzgerald E. M.. & Veliyath R. " Examining U.S. investments in the Asian region: Imperatives from a national competitiveness standpoint" Competitiveness Review Indiana Vol. 6. (1996). Page: 44-58.
- Fitzgerald. E.M. & Mavrotas. G, "The employment impact of external capital flows in developing countries", International Labour office, Geneva (1997).
- Frky K., "Brazil's new economic reforms. liberalisation measures open doors

to expansion of opportunities for U.S. firms", Business America, Washington Jun 1998.

- Goldberg L.S. & Klein M. " Foreign Direct Investment, Trade and Real Exchange Linkages in Developing Countries", Federal Reserve Bank of New York and NBER, (1997) Pages 1-41.
- Graham E. M., "On the Relationships Among Direct Investment and International Trade in the Manufacturing Sector: Empirical Results for the United States and Japan", Institute for International Economics Washington, DC (1998).
- Grilli E. & Salvatore. D. "Economic Development", handbook of Comparative Economic policies. Vol. 4 (1993).
- Guide for Investors in Egypt, Report Prepared for the European Commission by GMA Capital Markets Limited (1997).
- Guy P. "Facilitating Foreign Investment: Some Dos and Don'ts", Finance & Development; Washington: Volume: 29, Issue: 1, March 1992.
- Halford R., "Business opportunities abound", The Journal of Business Strategy; Boston, Vol.19, Issue: 6. Nov/Dec (1998), Pages 24-26.
- Handy H., & Allum. P.. Et. Al., " Egypt Beyond Stabilisation, - Toward a dynamic Market Economy". International Monetary Fund, Washington DC May (1998).
- Harinder Singh and Kwang W. Jun. "Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries", policy research working papers, World bank (November 1995).
- Harrison A. & A. Revenga, "The effects of Trade policy Reform: What Do We Realy Know?", National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 5225 (1995). Henkoff R., " Asia: why business is still bullish..", Fortune, Vol.136, No. 8, Oct 27, (1997), Page 139.
- Higging J., "Canadian Investment in ASEAN" Canadian Business Review Autumn , (1998), Page 18-21.
- Horaguchi H. and B. Toyne, "Setting The Record Straight. Hymer Internalisation Theory and Transaction Cost Economics"..Journal of International Business Studies, Third Quarter. (1990). P 487.
- Hornick R.H. & Nelson M.A. " Foreign investment in Indonesia: Legal, regulatory developments, new reform packages. problems". East Asian Executive Reports, Washington Vol.19, Issue: 12, Dec 15. (1997).
- Houde. Marie "Mexico and foreign investment ". Organisation finEconomic Cooperation and Development, The OECD Observer Paris France Issue: 190. Oct/Nov (1994), Start Page:10.
- Huband M. (A). "An oasis for investors" Egypt. Ac}countanc.r London, Vol. 121 . Start Page: 26-28, March (1998).

- Huband M.(B), "A blip on the horizon. (Egypt)". The Banker: Vol. 148. No. 869. July 1998, starting page 63.
- International Chamber of Commerce, The world business organisation, UNCTAD, " The financial crisis in Asia and foreign direct investment", Full report (1998).
- JAIDO (Japan International Development Organisation), " white papers on foreign direct investment (1997).
- Jepma C. & A.Rhoen, " International Trade, a business perspective". Longman. London and New York, (1998).
- JETRO (Japan External Trade Organisation). "White paper on Foreign Direct Investment (1998, 1999, 2000).
- Joel B.&, Xiaofang S, "Foreign direct investment in developing countries: Progress and problems", Finance & Development: Washington Dec (1995).
- Joel B. & Xiaofang S "Foreign direct investment in developing countries", The Journal of Social, Political, and Economic Studies; Washington, Vol. 21, Issue: 3, fall (1996), Page: 343-348.
- Jone S.R.H. s, "Multinational Enterprises in the World Economy: Essays in Honour of John Dunning. (Book reviews)"Business History, Vol.36 n2, April (1994), page 136.
- Joo D. J. " An Assessment of the Foreign Direct Investment Environment of Egypt in a Korean Perspective" A paper was presented at the International Seminar between Korea and Egypt. which was held in Port Said. Egypt October (1996).
- Jun K.W. & Jun J., "Japanese Foreign Direct Investment: Trends and Determinants", The World Bank economic Working Papers (1996).
- Kim W. & E. O.Lyn, " Foreign Direct Investment Theories, Entry Barriers, and Reverse Investments in U.S. Manufacturing Industries". Journal of Internalional Business Studies Summer (1987). Page 53.
- Kim D.S., " Toward a theory of Foreign Direct Investment: The Case of Guam ". Guam Business News (1996).
- Koechlin. Timothy. "The globalisation of investment". Contemporary Economic Policy; Huntington Beach. Volume: 13. Issue: 1. Jan (1995), Start Page: 92.
- Kozul R. & Rowthorn W.R.. " Spoilt for choice: multinational corporations and the geography of international production", Oxford Review of Economic Policy. Vol. 14, No.2. Summer (1998), page 74.
- Kwang . W. " Japanese Foreign Direct Investment: Trends and Determinants", The world Bank Policy Research Paper Jun (1996).
- Kyloh. R., "The Governance of Globalisation: ILO's Contribution",. Working Paper, International Labour Organisation (1997).

- Lall S. "Employment and foreign investment: policy options for developing countries", International Labour Review, volume 134, No-4-5 (July-Oct 1995).
- Library of Congress. Egypt. countries study (1990).
- Licari. J.," Economic Reform in Egypt in a Changing Global Economy", OECD, Technical Papers, No. 129, December (1997).
- Lindbaek.J., "Emerging Economics: how long will the low- wage advantage last?" International Finance Corporation October (1997).
- Loree & David W "Policy and non-policy determinants of U.S equity foreign direct investment", journal of International Business Studies. Vol. 26, (1995), Starting page 281.
- McClintock B.. "Recent Theories of Direct Foreign Investment: An Institutionalist Perspective". Journal ut Ec'unultic• Issues. Vol.2..lune 1988. page 477 to 484.
- MEED Middle East Economic. " Egypt: new rules for investors Digest", Vol. 41. No. 35 August 29, (1997).
- ME ED Middle East Economic Digest (A)" Foreign investors keep faith in Egypt (stock market performance of Middle East countries) " Vol. 42 , No. 33 , August 14, (1998), Page 39.
- MEED Middle East Economic Digest (B)," Adjustment pains take their toll. (Egypt's banking industry)", Vol. 42, No. 41, Oct 9, (1998). Page 44.
- HEED Middle East Economic Digest (C: "Outlook set fair if everything goes to plan. (Egypt's economic reforms)" Vol. 42. No. 41.Oct 9, (1998). Page 26.
- MEED Middle East Economic Digest (D), " Preparing to go all the way. (Egypt's privatisation program)", Vol. 42. No. 41.Oct 9. (1998). Page 36.
- Miller, Robert R "Determinants of US manufacturing investment abroad", Finance & Development, Vol. 30, (1993), Starting page 16.
- Moore K. & D. Lewis. " The first multinationals: Assyria circa 2000 B.C", Management International Review, Vol.38, April (1998). page 95.
- Morgan R. E. & Constantine S. Katsikeas. "Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalisation: a critique", Management Decision, Vol.35 nl-2 Jan-Feb (1997), page 68.
- Morrissey 0. & Rai Y. " GATT agreement on trade related investment measures: implications for developing countries and their relationship with transi-national corporations Journal of Development Studies, Vol. 31, No. 5, June (1995), Page 702.
- Murdoch, "The price of war". Corporate Location, Milton Keynes: Edition: European Ed Mar/Apr (1997).
- Normann & Pamela, " Chile - A Status Report on Privatization", Business

America Washington, Volume: 113 Issue: 10, May 18, (1992), Start Page: 19.


- Olibe K. 0: Crumble), C L.. "Determinants of U.S. private foreign direct investments in OPEC nations: From public and non-public policy perspectives", Journal oJ' Public Budgeting. Accounting & Financial Management; Fort Lauderdale. Vol.: 9, Issue: 2, summer (1997), Start Page: 331-355.
- Packard L.A.T. "Vietnam's strong economic performance: Difficult choice and challenges" Vital Speeches of the Day New York, Volume: 63, Issue: 21, (1997), Start Page: 668-671.
- Pangestu M. & B. Bora, "Evolution of liberalisation policies affecting investment flows in the Asian PCFIC". PECC. Trade Policy Forum (1995).
- Peteri p., "The Case of missing foreign Investment in the southern Mediterranean", OECD, Technical Papers No. 128; December (1997).
- Petrochilos G. A., "Foreign Direct Investment and Development process", Avebury, Gower Publishing Company Limited, USA (1989).
- Porcano, Thomas M , ," Factors affecting the foreign direct investment decision of Multinational", Business Review Detroit, Volume:l Issue:2, Fall (1993), Start Page:26.
- Qureshi Z.," Globalisation: New Opportunities. Tough Challenges". Finance and development, World Bank. March (1996)
- Radwan. S, "Job Creation and Poverty Alleviation in Egypt: Strategy and Programmes. Development Policies Department", International Labour Office Geneva August (1997).
- Riffin R. W and M. W. Pustay, "International Business". Book. Addison-Wesley Publishing Company (1996).
- Rolfe, Robert J; Ricks, David A; Pointer. Martha M; McCarthy. Mark, " Determinants of FDI incentive preferences of MN Es". .Journal of International Business Studies, London. Volume: 24. Issue:2 Second Quarter (1993), Start Page: 335 .
- Salem M.. " An assessment of the role of multinational corporations in the Egyptian economy", Master thesis, University of Sterling. (1K. 1998.
- Sanchez. E. P. " Capital flows into Latin America: stronger thanever", Business Economics, Vol.31, No.3. July (1996). Page 27.
- Sedeh K. & Safizadeh M.. " The association between political instability and Flow of foreign direct investment", MIR. Vol. 29. (1989).
- Singh H., "Some New Evidence on the Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries", Policy research Working Paper 1531(1995).
- Smith, Neil; Rebne. Douglas. "Foreign Direct Investment in Poland. The

Czech and Slovak Re", The Mid-Atlantic Journal of Business; South Orange Vol. 12, Dec (1992), Page 68.

- Solocha A. & Kark D. Soskin, "Determinants of Foreign Direct Investment: A case of Canadian Direct Investment in the United States", Management International Review, Vol 30, 4, (1990). P 371386.
- Sternquist B., "International expansion of US retailers. (Industry
- Overview)" International Journal of Retail & Distribution Management," Vol.25 n8-9, (August 1997), p262.
- Stewart. J., " In the mood now-Egypt". Corporate location European ed, Sep. Oct. (1997), Page 56.
- Stopford J. M., "Multinational Enterprises and the Global Economy. (Book reviews)" Journal of International Business Studies, Vol. 25. No.], Spring (1994). Page] 90.
- Suk.Y., Hyeng.K &Koo.K., "Asia-Pacific region in changing global economy" Human Systems Management, Amsterdam ,Volume: 16 Issue: 4 (1997), Start Page: 285-291.
- Switzerland & Subramanian. A, "Egypt: Poised for Sustained Growth?" Journal of Finance & Development (1997).
- Szanyi & Miklos," Experiences with foreign direct investment in Hungary", Russian & East European Finance and Trade. Vol. 31. (1995), Starting page 6.
- Terpstra V. and C. Ming Yu, "Determinants of Foreign Investment of U.S. Advancing agencies", Journal of International Business Studies, - spring 1988, Page 33.
- Thomas M." Factors affecting the foreign direct investment decision", Multinational Business Review, Vol. 1, (1993), Starting page 26.
- The Economist, Anonymous (A), "Looking to join the caravan",; London, Volume: 34 Issue: 8020, Jun, (1997).
- The Economist (B), "Looking to join the caravan", London, Volume: 34 Issue: 8020, Jun 7, (1997).
- The Economist (C), "A lorry-load of trouble in Asia: if the Asian boom was multinational companies' most exciting opportunity, what might an Asian bust mean?", Vol. 344, No. 8046, Dec 6, (1997). Page 65.
- The Economist (A), "Latin America seeks shelter: will years of reform and sounder financial regulation make it easier to weather the currency-market storms?". Vol. 347 No. 8083, August 29, (1998), Page63.
- The Economist (B) " Trade by any other name (World Trade survey)". 3-Oct-(1998), Pages 5 of 14.
- The Economist (C). " Asia and its foreign investors", 7-Nov (1998). Page 79.

- The Economist. Anonymous. "International: Egypt's waiting game", London. Volume: 352 issue: 8138, Sep.(1999).
- Trivoli G.. \k' Graham: R.. Herbig P.A.. " Determinants for trading and investing in Latin American by U.S. businesses". ,American Business Review: West Haven. Vol. 16. Issue: 1, Jan (1998). Pages: 56-63.
- US Department of State." EGYPT. Country Commercial Guide", USA Fiscal year (1998).
- Urata S. "Japanese Foreign Direct Investment in Asia: Its Impact on Export Expansion and Technology Acquisition of the Host Economics", Japan Centre for Economic Research (JCER), Tokyo March (1998).
- Wallace D.. "Latin America" World Trade: Irvine. Vol.10, Issue:7. Jul (1997). Page: 76-78.
- Wang H.."Foreign Multinational Companies in Northern Ireland: Investment and Strategy" Thesis. Faculhh' of Business and itianagenwn!. University of Ulster. (March 1994).
- Waterbury.J. " The Egypt of Nasser and Sadat, The political Economy of Two Regimes" Princeton University press, New Jersey in the United Kingdom (1983).
- Weekly J. K. &R. Aggarwyal, "International business Operating in the Global Economy" Holt, Rinehart and Winston (1987).
- Weigel R.D., " Investment in LDCs: The debate Continues". International finance corporation (1988).
- Witherell, William H. "Investment, services, taxation and competition". Business Economic.s I1'ashinglon, Vol. 30. Issue: I. Jan (1995) Page: 29. World Employment Report, international Labour Office, Geneva 1995
- World investment report. the World Bank. 1994. 1996, 1997. 1998. 1999. 2000.2001.
- World Bank, policy brief. different years.
- Yang. C., "Egypt in the Global Economy. Strategic Choices for Saving. Investments and Long Term Growth". 1J'orld Bunk. New York. March (1998).
- Young G.. "International competitiveness. international taxation and domestic investment", National Institute Economic Review, London Issue: 148. May (1994). Page: 44
- Zetter. R. & E Hamza M. " Egypt state. foreign aid and community participation in urban shelter projects". International planning studies. Abingdon. Vol. 3 . Issue: 2. (1998) Starting Page 185.

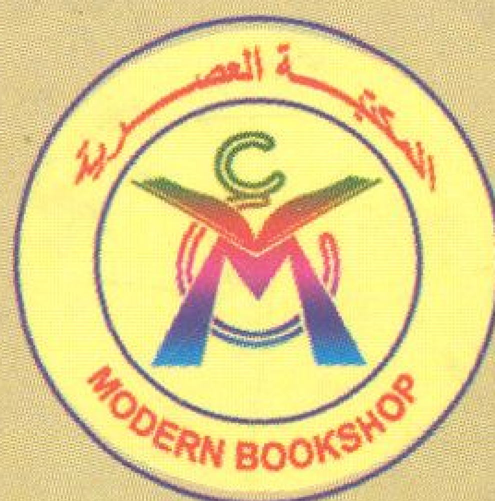

مؤسسة الجوهري للتجليد الفني


مؤسسة الجوهري للتجليد الفني



I.S.B.N : 977 - 410 - 057 - 3





MODERN BOOKSHOP

Fekra Adv.